

**Vom Keller in
die Cloud.**

Alles über die neuen Cloud-Dienste für KMU.
Was Sie über Cloud Lösungen wissen müssen.
RUZ Gossau, Dienstag, 29. Aug. 11.30 – 14.00 Uhr

Jetzt anmelden:
www.ruz.ch oder
071 388 62 00

Das Unternehmerzentrum
der Raiffeisen Gruppe

RUZ



Transportunternehmer Josef A. Jäger:

Wie man Marktleader wird – und bleibt

Seite 18

In dieser Ausgabe:

René Thoma, Dominik
Weibel, Adrian Fischer,
Roland Waibel,
Peter Müller

OstBühne

SPECIAL zu Kunst und
Kultur in der Ostschweiz

Ab Seite 55



AXA winterthur

Ihr Ansprechpartner für Firmen-Versicherungslösungen /

AXA.ch

Medien

Fluch oder Segen? Was vom
Kauf des Zehnder-Verlags
durch Blochers BaZ-Holding
zu halten ist.

Seite 10

Wirtschaft

Raiffeisen-Chefökonom Martin
Neff übt scharfe Kritik am
kapitalistischen System. Stehen
wir vor der nächsten Krise?

Seite 16

Sauber bleiben!

pronto-ag.ch

pronto

Wir verstehen mehr
als Reinigung.



ABACLIK
by Abacus

Smartphone App AbaCliK Arbeitszeiten und Spesen mobil erfassen

Sammeln, organisieren, ändern und verteilen Sie mit der Smartphone App AbaCliK Informationen aller Art. Synchronisieren Sie sämtliche Daten mit der Abacus Business Software:

- Präsenz- oder Arbeitszeiten
- Leistungen, Spesen
- Persönliche Daten, Ferientage oder Absenzen (ESS)

Jetzt kostenlos installieren
www.abaclik.ch

 **ABACUS**
Business Software

**Special Event: Service-
und Vertragsmanagement**
5. September 2017 in Zürich
Anmeldung www.abacus.ch

topsoft
29./30. August 2017



Mogelpackungen im Wahlcouvert

Der St.Galler Stadtrat muss in einer Ersatzwahl ergänzt werden. Gossau sucht einen neuen Stadtpräsidenten. Und auch die ordentlichen Wahlen für kommunale und kantonale Regierungsverwaltung lassen nicht lange auf sich warten. Sie sind stets mit Hoffnungen verknüpft: Wir Wähler wünschen uns entschlossene Macher mit Weitsicht und Mut, die das vertreten, was sie versprechen. Hin und wieder wird der Wunsch erfüllt; meistens eher nicht. Woran liegt das?

Die Parteien sind es, die uns eine Auswahl vorsezen. Sie sind daran interessiert, den bestehenden Platz zu halten oder einen neuen zu erobern. Diesem Ziel ordnen sie alles andere unter. Entsprechend geht es ihnen vor allem um die Wahlchancen des Kandidaten oder der Kandidatin – und nicht darum, was er oder sie wirklich vertritt. Natürlich ist anzunehmen, dass es innerhalb einer Partei eine bestimmte Schnittmenge gibt, was die politische Haltung angeht. Aber gerade bei den grossen Volksparteien sind die Unterschiede zum Teil gross. Die CVP leistet sich einen sozialen Flügel, bei der FDP wird von Links- und Rechtsfreisinnigen gesprochen, bei der SVP gibt es wirtschaftsliberale und schwarzkonservative Elemente mit einem Hang zur Subventionitis. Links der Mitte gibt es zwar weniger Flügel, dafür Leute mit pragmatischem Ansatz und solche, welche die reine Ideologie vertreten.

Wir können nur aus der gegebenen Auswahl wählen. Setzen uns die Parteien Anwärter vor, die nicht wirklich für das stehen, was das Parteibuch zu versprechen scheint, wählen wir eine Mogelpackung. So hat zum Beispiel die Stadt St.Gallen bis zum Zeitpunkt der Ersatzwahl faktisch eine linke Regierung – auch wenns auf dem Papier nicht so aussieht –, weil sowohl der CVP-Vertreter als auch der Parteilose kaum als bürgerlich zu bezeichnen sind. Bei der Ersatzwahl am 24. September geht für die CVP mit Boris Tschirky ein Mann ins Rennen, der die bürgerliche CVP vertritt. Ein Lichtblick, der aber nicht über das Grundproblem hinwegtäuscht: Die Parteien sollten uns generell wieder Kandidaten vorsezen, von denen wir wissen, dass Verpackung und Inhalt übereinstimmen.

Natal Schnetzer
Verleger

Anzeige

Die Zeit läuft...



ISDN ist Vergangenheit.
IP-Telefonie ist Zukunft.

ELEKTROTECHNIK
Huber+Monsch
Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik
www.hubermensch.ch

Wir verbinden Menschen
und Technik.



DER CLEVERSTE WEG ZUR MODERNISIERUNG

Alles neu ohne Vorinvestition

Nutzen Sie schon die Vorteile der Digitalisierung? Ist Ihre Druckumgebung fit für die Zukunft? Wir machen es Ihnen leicht, Ihre gesamte Bürotechnik zu erneuern und dabei Ihre alten Geräte einzutauschen: Mit unserem cleveren Austauschprogramm «Alles neu, ohne Vorinvestition».

Mit bequemer All-in-one-Finanzierung tauschen wir bei unserem Modernisierungsprogramm «Alles neu, ohne Vorinvestition» Ihre alten Geräte komplett gegen neue aus. Ohne Vorfinanzierung und inklusive Auskauf Ihrer alten Geräte. Beahlt wird einfach über den Preis pro Kopie mit monatlichen Abrechnungen.

Warum also noch zuwarten? Starten Sie jetzt mit der Modernisierung Ihrer Bürotechnik und fordern Sie eine Offerte bei uns an. Je früher Sie umstellen, umso mehr profitieren Sie.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf:
071 274 00 80



Modernisierung lohnt sich. Für mehr Produktivität und einfachere Arbeitsabläufe. Die neueste Technik macht's möglich.

100 Jahre in die Zukunft investiert

100 Prozent Einsatz und fast 100 Prozent Export zum 100. Geburtstag: Im Jubiläumsjahr entpuppen sich bei Steinemann Technology die innovativen Technologiegene des Firmengründers Ulrich Steinemann als Zukunftsmotor. Aus dem Einmannbetrieb wurde ein agiler Nischenplayer mit weltweiter Technologieführerschaft für Anlagen zur industriellen Oberflächenbehandlung.

Ulrich Steinemann gründete 1917 seinen Kleinbetrieb zur Fertigung von Teigwaren-, Haushalts- und Textilmaschinen. 1933 fokussierte das Unternehmen auf die Entwicklung von Maschinen für die Holzindustrie. Bereits 1939 zog das wachsende KMU an die Schoretshuebstrasse in St.Gallen-Winkeln, wo sich noch heute der Hauptsitz befindet.

Seit der Jahrtausendwende baut Steinemann sein weltweites Netzwerk konsequent aus, und 2003 steckte das Unternehmen 20 Millionen Franken in sein neues Verwaltungs- und Produktionsgebäude an der Schoretshuebstrasse. Mit dem Einstieg in die digitale Druckveredelung stärkt Steinemann Technology seit 2013 seine Position als Maschinenbauspezialist am Standort St.Gallen, und mit dem Technology Center in St.Gallen wurde 2016 ein weiterer strategischer Meilenstein gesetzt.

«Wir sind aufgrund der fehlenden Grösse gewissermassen an die Schweiz «gefesselt», das heisst, wir produzieren und entwickeln auf der Höchstpreisinsel – und daraus machen wir das Bestmögliche», sagt Christof Stürm (Bild), CEO von Steinemann Technology. Der Anbieter von Anlagen zur industriellen Oberflächenbehandlung in der Holzwerkstoffplattenindustrie und in der Druckindustrie hat sich trotz Euroshock zum Technologieführer gemausert.





18



56



38

- 08 Marcel Baumgartner, LEADER-Chefredaktor**
Unternehmer statt Landwirte
- 08 Roland Rino Büchel, SVP-Nationalrat**
Schutz- und Stressfaktor Staat
- 10 Blochers Schatten**
Ein Kommentar zur Übernahme
des Zehnder-Verlags
- 13 Juso-Kandidat Andri Bösch**
Chancenlos, aber mit Zukunftspotenzial
- 15 Barbara Gysi, SP-Nationalrätin**
Gemeinsam für eine sichere Altersvorsorge
- 15 Michael Götte, Fraktionspräsident SVP SG**
Heisser Politherbst
- 16 Raiffeisen-Chefökonom Martin Neff**
«Schocks gehe in
die Gewöhnungstoleranz über»
- 17 Sven Bradke, Mediapolis AG**
Ohne Ostschweiz keine Schweiz
- 18 Transportunternehmer Josef A. Jäger**
«Ich bin wohl auch etwas zu direkt»
- 24 René Thoma, Knoepfel AG**
«Wir sind wieder besser unterwegs»
- 27 Rolf Staedler, awit consulting ag**
Denkmuster beim Unternehmensverkauf
- 28 KünzlerBachmann Directmarketing AG**
Dialogmarketing auf allen Kanälen
- 34 eMDe Blechfabrik AG**
Blechbearbeitung nach Wunsch
- 37 Jan Martel, Martel AG**
Einwandfreie Weingläser
- 38 Adrian Fischer, together ag**
«Es fand eine Akademisierung statt»
- 44 Peter Müller und Roland Waibel**
«Mit gefülltem Rucksack in die Praxisprojekte»
- 48 Konrad Hummler, M1 AG**
Ist der Freihandel gefährdet?
- 50 SVP-Kandidat Jürg Brunner**
«Die Stadt wird verwaltet,
aber nicht gemanagt»

16 24



50



10



51 **Walter Locher, FDP-Kantonsrat**
Transparenz

64 **Bühne frei...**
Kunstschaffende, die Akzente setzen

55 **SPECIAL Kultur**
Eine an Kultur reiche Region

82 **Stephan Ziegler, Chefredaktor MetroComm AG**
Draht-Esel

Anzeige

exponorm.

Messebau.

Ausstellungssysteme.

Präsentationsmedien.




Showroom St.Gallen
Expo Norm AG
Schachenstrasse 9
9016 St.Gallen
T 071 282 38 00

www.exponorm.ch

Leuchtwand LED

Unternehmer statt Landwirte



In zwei Jahren sind die nächsten Parlamentswahlen. Erste Kandidaten werden sich in Kürze in Stellung bringen. Und das Zeitfenster für vorzeitige Rücktritte ist nun offen.

von Marcel Baumgartner

Der Thurgauer FDP-Nationalrat Hermann Hess macht kein Geheimnis daraus, dass für ihn eine zweite Amtszeit etwa so reizvoll ist wie eine Teilnahme beim «Bachelor». Freuen dürfte das den Druckereiunternehmer Hansjörg Brunner, der als erster Ersatz schon bald Politluft in Bern schnuppern kann. Auch der Rücktritt von SVP-Nationalrat Hansjörg Walter – 66-jährig und seit Dezember 1999 im Amt – wäre keine grosse Überraschung. Der Landwirt würde den Weg für die Unternehmerin Diana Gutjahr freimachen, die 2015 ein beachtliches Resultat erzielen konnte.

Auch im Kanton St. Gallen richten sich die Blicke auf zwei Herren, die beide im Dezember 2003 in den Nationalrat gewählt wurden: Jakob Büchler (65) für die CVP und Walter Müller (69) für die FDP – beides Landwirte. In Lauerstellung sind hier Olma-Direktor Nicolo Paganini und Anwalt Walter Locher.

Damit würden die Landwirte in der Ostschweiz also deutlich an Einfluss verlieren, während die Anzahl Unternehmer in Bern erhöht werden könnte.

Die Vergangenheit hat jedoch schon mehrmals gezeigt, dass gehandelte Rücktrittskandidaten bei einem solchen Spiel ihre ganz eigenen Regeln aufstellen. Walter Müller etwa stellt sich vor zwei Jahren für viele unerwartet nochmals zur Wahl und verwehrt damit dem damaligen Ersatzkandidaten, IHK-St. Gallen-Appenzell-Direktor Kurt Weigelt, den Einzug nach Bern.

Aus Ostschweizer Sicht versprechen die bevorstehenden Bundesratswahlen bekanntlich kaum Spannung. Die immer wieder als Kandidatin gehandelte FDP-Ständerätin Karin Keller-Sutter dürfte hier – sofern sie entgegen gemachter Aussagen nach wie vor Ambitionen hegt – wohl hoffen, dass ein Mann und keine Frau das Rennen macht. Und mit ihr ihre Anhängerschaft. Damit wäre sie für die nächsten Rücktritte aus dem Bundesrat in einer Poleposition. Aber auch hier gilt: Kein Spiel ohne Regelbrecher.

Marcel Baumgartner ist LEADER-Chefredaktor

Schutz- und Stressfaktor Staat

Waren Sie während der Sommerferien an der Sonne? Gut möglich, dass Sie Sonnencreme mit Faktor 20, 30 oder gar 50 benutzten, um Ihre Haut zu schützen. Wenn der Staat seine Bürger per Gesetz in allen Lebenslagen «schützen» will, macht es weniger Sinn.

von Roland Rino Büchel

Es war nicht besonders schlau, als wir uns in jungen Jahren in der «Badi» mit Melkfett einstrichen. Anstatt schneller zu bräunen, verbrannten wir uns jeweils gottsjämmerlich. Anstatt die Mädchen zu beeindrucken, machten wir uns lächerlich. Kaum zu glauben, doch beim Thema «Verbrennen» geht es noch dümmere. Die EU macht es vor; die Bundesverwaltung macht es nach: Brüsseler Bürokraten haben dafür gesorgt, dass praktische Küchenhilfen wie Grill- und Ofenhandschuhe nur noch mit strengsten Auflagen verkauft werden dürfen.



Liberaler Erfolg in Brüssel?

Grillhandschuhe gehören künftig zur «persönlichen Schutzausrüstung». Ab nächstem Jahr muss jeder Hitzeschutz, der in den Handel kommt, eine sogenannte CE-Kennzeichnung tragen. Sogar eine Gebrauchsanweisung für Grill- und Ofenhandschuhe wird zwingend vorgeschrieben. Auch Produkte, die ausnahmslos im privaten Bereich eingesetzt werden, gehören in den Geltungsbereich der Norm. Dass Schutzhelme im Bergbau, Sicherheitstiefel und Gehörschutz normiert sind, lässt sich nachvollziehen. Aber Grill- und Ofenhandschuhe? Dabei meinen es die Bürokraten doch nur gut. Für sie geht es um die Sicherheit ihrer Behüteten: Tatsächlich verbrennt sich dann und wann einer der mehr als 510 Millionen EU-Bewohner beim Kochen oder Grillen eine Fingerkuppe. Interessant: Nach langem Hin und Her ist es gelungen, wenigstens die Spül- und Topflappen nicht den gleichen Hardcore-Regeln zu unterstellen. In Brüssel wird das bereits als liberaler Erfolg gefeiert.

Verbrennungs- oder Verblödungsgefahr?

Die verbrannten Fingerkuppen und die Brüsseler Hyperaktivität haben unsere Bundesverwaltung auf den Plan gerufen: Ab 2018 dürfen Grill- und Ofenhandschuhe zwischen Romanshorn und Genf nur noch unter strengen Auflagen abgegeben werden – mit Gütesiegel und Konformitätsnachweis. Das häkelnde Grosi muss sich ein neues Geschenk ausdenken. Das Bundesgesetz über die Produktesicherheit wird an die Regeln der EU angepasst. Ergo ist auch die Schweiz von dieser neuen Vorschrift betroffen. Ich kann für die Regelung der Materialien, aus welchen solche Handschuhe hergestellt werden, noch Verständnis aufbringen. Anders sieht es bei der Gebrauchsanweisungspflicht aus. Wann soll ich beim Anziehen eines Handschuhs ins Grubeln kommen? Ist es bei der Frage nach dem Wie? Oder ist es bei der Frage nach dem Wo? Falls sich jemand den Ofenhandschuh tatsächlich an die Ohren hängt oder über die Füße stülpt, dann soll er sich von mir aus die Finger verbrennen.

Der Rheintaler SVP-Nationalrat Roland Rino Büchel ist Präsident der Aussenpolitischen Kommission und Mitglied des Europarates.



Tempo:

Das Arnegger Sprinttalent Salomé Kora kommt in Zukunft etwas einfacher zu ihren Trainings: Die St.Galler City-Garage AG stellt ihr einen neuen Renault Clio zur Verfügung. An der Leichtathletik-WM in London schaffte es Kora mit der Frauenstaffel auf Platz 5.

Fusion:

Die Bühler-Immo mit den Geschäftsbereichen Industriearchitektur und Facility Management wurde in die Uze AG in Uzwil integriert. Damit vereinfachen die gemeinsamen Eigentümer der beiden Unternehmen die über die Jahre gewachsene Betriebsstruktur und festigen ihre Unternehmensstrategie für die kommenden Jahre.

Zitat des Monats:

«2016 investierte allein der Bund 81 Millionen Franken in Medienarbeit, eigene Zeitschriften und Aufklärungskampagnen. Nicht weniger als 319 Vollzeitbeschäftigte erklären uns, wie die Welt funktioniert.»

Kurt Weigelt, Direktor der IHK St.Gallen-Appenzell, sprach an der diesjährigen GV unter anderem über die Einkaufsmacht von Verwaltungen und Regierungen.

Weintipp:

Californio Syrah Hyde Vineyard, 2010

Hyde de Villaine Wines wurde 2000 gegründet und ist ein gemeinsamer Weinbaubetrieb der Familien Hyde (Kalifornien) und de Villaine (Burgund). Die Trauben stammen aus den bevorzugtesten Lagen des Hyde-Vineyard. Er liegt im relativ kühlen Carneros-District, wo die besten und «europäischsten» der kalifornischen Spitzenweine entstehen. Der Syrah strahlt die typische Würze und Ledrigkeit der Sorte mit feiner Tanninstruktur und der Intensität eines grosse Rhôneweines aus. Der Name Californio ist denn auch eine Hommage an die so bezeichneten frühen europäischen Siedler in Kalifornien. Erhältlich unter anderem bei www.martel.ch.



1'000'000 Franken

kostet ein Produkt eines Ostschweizer Start-ups. Das St.Galler Unternehmen Prime Computer hat einen Mini-PC aus purem Gold auf den Markt gebracht. Kostenpunkt: eine Million US-Dollar. Zielgruppe: Reiche Scheichs aus den Emiraten. Die normalen Prime-Computer-Mini-PCs starten übrigens bei 1099 Franken.

Innovation:

Die Eröffnung einer Batteriefabrik in Suzhou mit vier Bühler-Produktionslinien für die Herstellung von Elektrodenpasten im industriellen Massstab ist für Lishen und Bühler ein wichtiger Meilenstein. Die mit Bühler-Mischtechnologie gefertigte Batteriegeneration ermöglicht einen Durchbruch bei der Energiedichte, wodurch die Fahrzeugreichweite voraussichtlich um einen Drittel steigt. Die langjährige Zusammenarbeit zwischen Bühler und Lishen, einem der grössten Batterieproduzenten in China mit über 10 000 Angestellten, reicht bis 2010 zurück.



Köpfe des Monats:

Familie Rutishauser



Die Rutishauser AG stösst in ein neues Geschäftsfeld vor: Mit der Gründung einer Tochterfirma beabsichtigt die Züberwanger Blumenfamilie, Pflanzen für zusätzliche Märkte im Bereich Health Care, Medizin und Kosmetik zu kultivieren.

Das in vierter Generation geführte Familienunternehmen ist in den letzten Jahren stark gewachsen und hat sich nun entschieden, den Bereich «Health Care (Gesundheit), Medizin und Kosmetik» aktiv anzugehen. Mit seiner neuen Galenus AG will sich das Familienunternehmen dort nachhaltig positionieren. In einem ersten Schritt prüft die Galenus AG am Standort Fällanden ZH den Anbau von Hanf für medizinische Zwecke. Dies ist in der Schweiz legal: Es werden nur Hanfsorten verwendet, die einen tiefen THC- und einen hohen CBD-Gehalt aufweisen. Cannabinoide (CBD) wirken entkrampfend und entzündungshemmend. Die Rutishauser AG ist bereits heute breit diversifiziert und gut im Markt positioniert. Den grössten Bereich stellt die Produktion von Tulpen und Topfpflanzen dar, die in Züberwangen SG und Gordola TI kultiviert werden. Weiter gehören Gartencenter in Wil SG und Fällanden ZH sowie der Obst- und Beerenspezialist Häberli in Neukirch TG mit seinen Tochterfirmen Häberli und Pflanzenspezl in Deutschland dazu.

Konjunkturumfrage:



Die Ostschweizer Wirtschaft blickt auf erfreuliche Monate zurück und mit Zuversicht voraus. Die höhere Dynamik in der Weltwirtschaft hat der Ostschweizer Industrie viel Rückenwind gebracht. Der jüngste Anstieg des Euro beflügelt die Hoffnungen, dass sich in den kommenden Monaten

auch die Margen und damit die Ertragslage verbessern. Auch in der Bauwirtschaft ist das Konjunkturklima angestiegen. Im Detailhandel musste die Wende zum Besseren hingegen nochmals verschoben werden. Der Euro und die gestiegene Konsumentenstimmung fördern allerdings die Zuversicht bei den Ostschweizer Detailhändlern. Dies geht aus der jüngsten Konjunkturumfrage von Peter Eisenhut (ecopol) und SGK hervor.

Blochers Schatten

Christoph Blocher kauft mit seiner BaZ-Holding den Zehnder-Verlag. Dazu gehören sechs Büros in der Ostschweiz. Für einmal soll in der Medienbranche ein Aus- statt ein Abbau erfolgen. Ob sich das bewahrheitet, wird sich zeigen. Wenn Verlagshäuser eine Veränderung einleiten, wird dies gerne mit blumigen Worten schöngeredet.



Auch unter dem Einfluss von Christoph Blocher wird sich der Kurs der Zehnder-Titel kaum merklich verändern.

Der Zeitpunkt hätte nicht passender sein können: Während beim St.Galler Tagblatt in illustrem Kreise zum ersten Mal die Druckmaschinen für die neue Wochenzeitung «A» gestartet wurden, kam gleichzeitig über den Medienticker eine Meldung, die wohl beim einen oder anderen Tagblatt-Verantwortlichen die Lust auf den bevorstehenden Apéro schmälerte.

Muss eine Lokalzeitung überhaupt den Anspruch haben, in der Fachwelt wahrgenommen zu werden?

Während man sich in St.Gallen in den vergangenen Jahren damit beschäftigte, wie man das Verschwinden der bisherigen Gratiszeitungen «Anzeiger», «GOZ» und «HeZ» am besten nach aussen verkaufen könnte – nämlich, indem man sie ins neue Produkt «A» integriert und als «neue, reichweitenstärkste Wochenzeitung» positioniert –, werkelt man in Wil an ganz anderen Plänen. Und dies schon seit mehr als zwölf Monaten.

Gekauft wird Reichweite – nicht Qualität

Während also Mitte August die Tagblatt-Medien erstmals «A» sagten, dominierte medial ganz klar das

«B». Und selbst sonst wortgewandte Polit- und Wirtschaftsgrößen blieben fürs Erste einmal sprachlos. Diese Machtübernahme zu einer Zeit, in der die meisten Verlagshäuser sowohl Titel als auch Journalisten wegrationalisieren, kam unerwartet. Christoph Blocher ist ein geschickter Schachzug gelungen: Er und der neue CEO des Zehnder-Verlags, BaZ-Holding-AG-Verwaltungsratspräsident Rolf Bollmann, kauften keine Qualitätstitel. Sie kauften Reichweite. Diese bildet die Basis. Auf der lässt sich aufbauen.

Bollmann machte gegenüber dem Medienportal «persönlich.com» klar: «Herr Blocher und ich glauben weiterhin an die Kraft des gedruckten Wortes und an den Lokalmarkt. In diesem Bereich spielt das Internet eine weitaus geringere Rolle als auf nationaler und internationaler Ebene.» Aber auch ihnen ist klar, dass bei den Zehnder-Titeln ein Umbau erfolgen muss – nicht personell, sondern inhaltlich und optisch. Bollmann spricht daher auch nicht von einem Stellenabbau, sondern davon, dass es möglicherweise gar einen Zuwachs geben könnte. Möglicherweise. Das Tagblatt sieht im Ganzen einen «schleichenden Niedergang eines kleinen Imperiums» und verweist darauf, dass der Verlag mehr durch seine Methoden aufgefallen sei, wie man Inserenten dazu gebracht hat, Anzeigen zu schalten. «Journalistisch vermochten die Gratisblätter wenig zu bewirken und sind in der Fachwelt kaum je eine Diskussion wert», führt ein Kommentator weiter aus. Das mag stimmen. Nur: Muss eine Lokalzeitung überhaupt den Anspruch haben, in der «Fachwelt» wahrgenommen zu werden? Muss sie nicht vielmehr den Stammtisch befriedigen?

Ein Titel für Metzger und Maler

Während andere Titel das Regionale vermehrt vernachlässigen und durch Umstrukturierungen dem Leser eine Zeitung vorlegen, in der er auch Lokales von weit entfernten und für ihn uninteressanten Regionen findet, haben die «Zehnder-Blätter», wie sie in der erwähnten «Fachwelt» gerne genannt werden, sich stets auf ihr Kernelement, die Region, fokussiert – selten überraschend, aber konsequent.

Der Zehnder-Verlag konnte in den letzten fünf Jahren im Werbemarkt ein leichtes Wachstum verzeichnen – während die Tages- und Wochenzeitungen schweizweit bis zu 50 Prozent der Werbeeinnahmen verloren haben. Für Rolf Bollmann ein wichtiges Indiz: «Das lokale Gewerbe inseriert weiterhin, und es will in einem lokalen Printtitel inserieren. Dort ist im Gegensatz zum Onlinebereich mit seinen hohen Streuverlusten Geld mit Werbung zu verdienen. Die Basis der Werbekunden ist sehr gross: Metzger, Maler, Garagisten», erklärt er gegenüber dem TagesAnzeiger.

«Briefkastenfüller»

Sowohl gedruckte Zeitungen wie auch Onlineportale können verschiedene Stossrichtungen einschlagen: Sie können die Elite bedienen. Sie können sich auf eine spezielle Zielgruppe ausrichten. Sie können primär der Unterhaltung dienen. Sie können sich auf das Lokale fokussieren. Und so weiter. Schwer tun sich jene Titel, die keinen klaren Fokus haben, die einen Mix aus zu vielen, zu verschiedenen Bereichen integrieren.

Wieso regt man sich über die jüngsten Entwicklungen eines Verlages auf, dessen Produkte man nicht konsumiert?

Die Zeitungen des Zehnder-Verlags wollten nie mehr sein, als sie sind. Viele rümpfen darüber die Nase, bezeichnen sie als «Briefkastenfüller», den sie jeweils – wie sie gerade jetzt gerne betonen – ungelesen zum Altpapier legen. Es sind dieselben Leute, die sich aktuell darüber aufregen, dass Christoph Blocher den Kauf unter Dach und Fach gebracht hat. Die Frage sei erlaubt: Wieso regt man sich über die jüngsten Entwicklungen eines Verlages auf, dessen Produkte man nicht konsumiert? Es ist, weil im aktuellen Fall der Name «Blocher» und nicht jener eines grossen Konzerns im Mittelpunkt steht. Der Kurs der Zehnder-Titel wird sich kaum merklich verändern: Sie waren schon in der Vergangenheit keine linksliberalen Publikationen.

«Wenn die Zehnder-Gratisblätter noch rechter werden, werden sie noch mehr Glaubwürdigkeit verlieren und damit auch Inserenten. Das Volk ist nicht blöd», war am Tag der Bekanntgabe des Verkaufs einer von vielen Facebook-Kommentaren. Ein Steilpass für Pascal Hollenstein, publizistischer Leiter der Regionalmedien der NZZ-Mediengruppe, der neben einem grossen Smiley mit folgender Aussage reagierte: «Das Gute ist: Das Volk hat morgen eine nagelneue Zeitung im Briefkasten. A – Die Ostschweizer Wochenzeitung. So blockern wir die Region. Wer A liest, muss nicht B...» «Das Volk» darf also noch Hoffnung haben.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Archiv

Stellungnahmen

«Die Zehnder-Verlagsgruppe umfasst insgesamt 25 Titel mit 29 Splitausgaben – aus unserer Sicht und für die Stadt Wil besonders relevant sind natürlich die Wiler Nachrichten, die zusammen mit der Wiler Zeitung auch amtliche Publikation der Stadt Wil sind. Es bleibt zu hoffen, dass dieser lokale Fokus auch nach dem Verkauf an die BaZ Holding AG beibehalten wird. Diesbezüglich stimmen die Aussagen von Christoph Blocher, Mitbesitzer der BaZ Holding AG, positiv. Er betont in einem Medienbeitrag zum Kauf der Zehnder-Zeitungstitel genau diesen «lokalen Charakter». Sodann unterstreicht er, dass die Redaktionen unabhängig sind – etwas, das auch der neue Verlags-CEO, Rolf Bollmann, auf die Frage nach einem möglichen Kurswechsel in der Berichterstattung festhält: «Absolut nicht. Wir werden nichts ändern. Personen jeglicher politischen Couleur werden bei uns weiterhin ein Sprachrohr finden.» Dies wäre aus Sicht der Stadt Wil sehr zu begrüssen. Es wäre schade und auch der unabhängigen Meinungsbildung der Bevölkerung abträglich, wenn sich in den Wiler Nachrichten eine wie auch immer geartete einseitige politische Ausrichtung entwickeln würde. Darüber hinaus erklärt Rolf Bollmann, dass man «mit den bestehenden Teams weiterarbeiten und auf Kontinuität setzen» werde. Dies ist nicht nur mit Blick auf die Arbeitsplätze erfreulich, sondern es ist auch hinsichtlich der Vorkenntnisse und Verankerung der Redaktorinnen und Redaktoren wichtig – denn nur wer die Geschichte und Geschichten der Stadt Wil kennt, kann neue Projekte oder Entwicklungen richtig einordnen und der Leserschaft auch nachvollziehbar vermitteln.

Susanne Hartmann, Stadtpräsidentin Wil

«Die Zehnder-Zeitungen – neben dem Unternehmermagazin Leader – sind in der ganzen Ostschweiz die einzige ernsthafte Alternative zum oft einseitigen Tagblatt/NZZ-Imperium. Wettbewerb stärkt die Meinungsfreiheit und erhöht die Qualität und Ausgewogenheit der Medien. Das braucht die Ostschweiz. Die Zusammenarbeit bzw. Übernahme durch die BaZ-Gruppe wird die Zehnder-Titel stärken und bietet Chancen. Es bleibt zu hoffen, dass so auch eine Ostschweizer Alternative zur Tagespresse entstehen kann.»

SVP-Nationalrat Lukas Reimann

«Aufgrund der zunehmenden digitalen Kommunikation finden ein Strukturwandel und eine Konzentration im Bereich der Printmedien statt. Dieser Wandel ist nicht aufzuhalten. Bei diesem Veränderungsprozess ist es wünschenswert, dass die regionale Vielfalt der Möglichkeiten für die Meinungsbildung der Bevölkerung erhalten bleibt. Gerade einer vielfältigen, bevölkerungsnahen und regionalen Berichterstattung ist Sorge zu tragen.»

Thomas Scheitlin, Stadtpräsident St. Gallen

«Ich bin überzeugt, dass gut gemachte regionale Zeitungen wirtschaftlich auch heute noch Erfolg haben können. Die Betonung liegt dabei auf «gut gemacht». Es ist erfreulich, dass mit der BAZ-Gruppe neben den staatlichen Medien (SRF) und den drei grossen nationalen Mediengruppen (NZZ, Tamedia und Ringier) ein weiterer solider Player heranwächst. Konkurrenz belebt das Geschäft und fördert die Meinungsvielfalt – auch in der Ostschweiz. Für die neuen Eigentümer steht einiges an Arbeit an. Denn in Sachen Qualität haben einzelne Zehnder-Titel noch Luft nach oben.»

SVP-Nationalrat Roland Rino Büchel

KMU – ZUVERSICHT IM WANDEL

Online-Anmeldung unter www.kmu-tag.ch



Urs Fueglistaller



Wolfgang Jenewein



Martina Gerster

 kmu-tag.ch



Tobias Wolf



Gabriela Manser



Ludwig Hasler



Wolfgang Frick



Patrizia Laeri

27 / OKTOBER 2017

**SCHWEIZER KMU-TAG
ST.GALLEN**



Philipp Riederle



Hazel Brugger

Patronat: Schweizerischer Gewerbeverband / economiesuisse /
IHK St.Gallen-Appenzell / Kantonaler Gewerbeverband St.Gallen (KGV)

Veranstalter



alea iacta-

Hauptsponsoren

RAIFFEISEN

helvetia

ABACUS
Business Software

OBT

Kommunikations-
partnerin

swisscom

Medienpartner

LEADER

Chancenlos, aber mit Zukunftspotenzial

Über mangelnde Auswahl kann man sich bei den St.Galler Stadtratsersatzwahlen nicht beklagen. Nun mischen auch die Jungsozialisten mit. Ihre Kandidatur ist natürlich chancenlos. Vor allem aber wurde sie gnadenlos schlecht verkauft. Das ist schade, denn der Juso-Kandidat Andri Bösch hat durchaus Potenzial – wenn auch natürlich aus Unternehmersicht auf der falschen Seite.



Die Juso schicken ihr Mitglied Andri Bösch ins Rennen.

Vorab: Dass Politik noch immer vor allem ein Geschäft von älteren Herren ist, ist tatsächlich stossend. Es führt zu zunehmender Politverdrossenheit bei der jüngeren Generation, für die wir ja letztlich Politik machen sollten. Junge Kandidaturen sind daher zu begrüßen. Und gerade in der Stadt St.Gallen sind junge, engagierte Persönlichkeiten durchaus nicht chancenlos, wenn es um einen Parlamentssitz geht, wie ein Blick in das Stadtparlament zeigt.

Keine Details zum Kandidaten

Nur: Ein Exekutivamt wie ein Stadtratssitz fordert eine Kombination verschiedenster Qualifikationen, die man mit 20 Jahren schwerlich aufweisen kann. Die Juso schicken ihr Mitglied Andri Bösch, der dieses zarte Alter aufweist, in die Ersatzwahl für den Sitz des zurücktretenden Nino Cozzio. In der Pressemitteilung zu dieser Kandidatur sagen die Jungsozialisten vieles zur Zusammensetzung des Stadtrates, zu den anderen Kandidaturen und zu ihren Vorstellungen einer perfekten Stadt. Was sie allerdings nicht verraten, sind weitere Details zum eigenen Kandidaten. Andri Bösch, 20 – das wars auch schon. Wer ist der junge Mann, was hat er bisher getan, was macht er derzeit: Wir erfahren es nicht. Soll es doch der Wähler, die Wählerin selbst googeln.

Wer das tut, lernt zunächst, dass die Lieblings-Comicfigur des Kandidaten «Son Goku» ist und dass sein favorisierter Baum der Ahorn ist. Das ist noch nicht unbedingt das geschärfte Profil eines zukünftigen Stadtrats. Irgendwann findet man weitere Angaben: Er absolviert die Zweitwegmatura und arbeitet als administrativer Sekretär der städtischen SP. Das ist ja immerhin schon etwas, und man fragt sich, warum das nicht kommuniziert wird. Bei den Stadtparlamentswahlen 2016 erhielt er 605 Stimmen. Das riecht nicht nach Reichweite über die eigene Liste hinaus und sieht auch nicht nach einem gesteigerten Bekanntheitsgrad aus. Aber es ist

durchaus ein anständiges Resultat für einen damals 19-Jährigen.

Frischer Wind ja, aber...

Es ist gut, wenn im Jahr 2017 kein zu festgefahrener Bild über «den» Stadtrat mehr besteht. Es müssen keineswegs immer Juristen, Unternehmer oder Banker im gesetzten Alter sein. Schon die erfolgreiche Kandidatur des parteilosen Architekten Markus Buschor, der zuvor kein politisches Mandat hatte, hat gezeigt, dass die Bevölkerung offen ist für Quereinsteiger, die nicht die übliche Ochsentour absolviert haben. Nur hatte Buschor eine breite Lebenserfahrung, kannte die Wirtschaft als Selbständiger und hatte handfeste Ideen zu konkreten Herausforderungen. Ein 20-jähriger Schüler hat mit Sicherheit Visionen, aber noch keine Erfahrung in deren praktischen Umsetzung.

Dennoch ist es schade, dass die Juso ihren Kandidaten so halbherzig ins Rennen schicken und es nicht schaffen, dem Ganzen eine seriöse Note zu geben. Denn Andri Bösch hat Potenzial. Davon konnte man sich an der Podiumsdiskussion der FDP zur Stadtratswahl im Pfalz Keller überzeugen. Eloquent, schlagfertig, witzig, durchaus auch pragmatisch verkaufte er sich dort und fiel gegenüber den anderen Kandidaten keineswegs ab. Wenn ihn die Partei, vor allem später die SP, konsequent fördert, wird man von ihm zweifellos noch hören in der Ostschweizer Politik.

Aber generell mit Blick auf die Wahl gesprochen: Die Beschwerdetirade der Juso über die heutige Arbeit des Stadtrates mutet seltsam an angesichts der Tatsache, dass dieser heute klar Mitte-Links zu verorten ist. Daran wird sich nicht mal etwas ändern, wenn die CVP ihren Sitz wahren kann.

Text: Stefan Millius

Bild: zVg

Treuhand | Steuer- und Rechtsberatung
Wirtschaftsprüfung | Unternehmensberatung
Informatik-Gesamtlösungen



Eine Partnerschaft, die Vertrauen schafft



Wir bieten Ihnen speziell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Lösungen und vermitteln damit **Transparenz** und **Sicherheit** für Ihre Zukunft.

Lassen Sie sich von unseren Experten überzeugen – unser Team ist bereit!

OBT AG

Berikon | Brugg | Heerbrugg | Lachen SZ | Oberwangen BE
Rapperswil SG | Reinach BL | Schaffhausen | Schwyz
St.Gallen | Wädenswil | Weinfelden | Zürich

Bern,
26.–30.
Oktober
2017

Suisse
Caravan
Salon.ch

altherr
trucks & vans

**EINE
KLASSE
FÜR SICH.**



altherr
trucks & vans

ALTHERR NUTZFAHRZEUGE AG

CH-9650 Nesslau | T. +41 71 994 12 52 | www.altherr.ch

ALTHERR AG

FL-9494 Schaan | T. +423 237 50 50 | www.altherrag.li



Die linke Seite:

Gemeinsam für eine sichere Altersvorsorge

Für die Sicherung der Altersvorsorge hat das Parlament eine gute Lösung erarbeitet. Die Finanzierung der AHV ist bis 2030 gut gesichert und die berufliche Vorsorge für die Zukunft besser gerüstet.



Die Wirtschaft kann mit dieser Lösung sehr zufrieden sein, denn sie hat ihre Ziele erreicht: Der Umwandelungssatz in der beruflichen Vorsorge wird gesenkt und Teilzeitarbeit besser versichert. Mit einer moderaten Mehrwertsteuer-Finanzierung ist die AHV im Lot und ihre Forderung, das Frauenrentenalter anzupassen, umgesetzt. Dank einem gleitenden Rücktrittmodell sind auch Anreize gesetzt, die Pensionierung schrittweise anzugehen oder gar über 65 hinaus erwerbstätig zu bleiben.

Wichtig ist, dass das Rentenniveau insgesamt gehalten werden kann und dank des gefundenen Kompromisses das Ganze für die Wirtschaft finanziell gut tragbar ist. Die zusätzliche Mehrwertsteuer-Finanzierung belastet im ersten Schritt gar nicht, weil die IV-Zusatzfinanzierung auf die AHV umgelegt wird. Die Verbesserungen bei der Teilzeitarbeit in

der beruflichen Vorsorge kosten weit weniger, als es die vollständige Abschaffung des Koordinationsabzugs getan hätte, die von den Wirtschaftsverbänden kritisiert und teils massiv bekämpft wurde.

Dennoch gibt es heftige Auseinandersetzungen. Einzig, weil einigen der AHV-Rentenzuschlag nicht passt. Es wird versucht, Jung und Alt gegeneinander auszuspielen. Wer dies tut, verkennt aber die Leistungen der Rentnergeneration und versteht das System der AHV nicht. Denn die junge Generation profitiert von dem, was die Älteren erreicht haben, und kann darauf aufbauen. Zudem ist es eine Stärke der AHV, dass sie direkt über die Erwerbstätigen finanziert wird und nicht vom Finanzmarkt abhängig ist.

In der Abstimmung vom 24. September geht es darum, einen wichtigen Schritt zur Stärkung der Altersvorsorge zu tun. Unterstützen wir diesen gutschweizerischen Kompromiss. Günstiger als mit dieser Reform wird es nicht mehr.

Barbara Gysi, SP-Nationalrätin, Wil

Die rechte Seite:

Heisser Politherbst

Die politisch ruhige Sommerzeit – mit Ausnahmen wie dem Tierskandal im Thurgau – geht zu Ende. Der politische Alltag hat wieder Schwung aufgenommen: Es geht schon bald um Wahlen und Abstimmungen.



So sind zum Beispiel in Gossau das Stadtpräsidium und ein Stadtratssitz neu zu besetzen. In der Stadtregierung von St.Gallen wird um die Nachfolge von CVP-Mann Nino Cozzio gekämpft. Im Kantonsparlament geht es um eine gewaltige Sanierung des Stadttheaters mit rund 50 Millionen Franken.

Spannend wird auch die Debatte um eine zukunftsgerichtete Fachhochschule Ostschweiz. Im Zentrum der politischen Diskussionen bleibt die Altersvorsorge. Im Kanton St.Gallen steht diesbezüglich eine Nachzahlung der vor einigen Jahren privatisierten Pensionskasse an. Die damalige Einlage von 287 Millionen Franken war aus der Sicht verschiedener Akteure zu knapp berechnet. Deshalb schlägt die Regierung eine weitere Einlage von über 200 Millionen vor. Es wird sich zeigen, wie viele Millionen nachzuschüssen das Parlament dem Volk vorschlägt. Im politischen Zentrum steht aber die AHV-Revision. Mein Anliegen ist, dass die AHV langfristig gesichert wird und auch für die nächste Generation erhalten bleibt. Die Sicherung unseres grössten Sozialwerkes sind wir der Bevölkerung schuldig. Mit der aktuellen Reform wird die AHV jedoch nicht saniert, sondern sogar noch geschwächt.

Bereits in wenigen Jahren werden wieder Milliarden-defizite geschrieben, die insbesondere die Jungen berappen müssen. Eine solche Reform muss nochmals zurück an den Absender und daher abgelehnt werden. Die nun zur Diskussion stehende Reform der Altersvorsorge belastet einseitig die nächsten Generationen und schiebt die Probleme einfach vor sich her und vergrössert sie, anstatt sie zu lösen.

Oberstes Ziel sollte jedoch sein, dass die jetzigen Sozialleistungen gesichert werden können und der Generationenvertrag erhalten bleibt. Selbstverständlich bleibt zu hoffen, dass der Bundesrat nicht wieder zehn Jahre benötigt, bis ein neuer, zukunftsgerichteter Vorschlag zur Debatte steht.

Michael Götte ist Gemeindepresident von Tübach und Fraktionspräsident der SVP SG

«Schocks gehen in die Gewöhnungstoleranz über»

Raiffeisen-Chefökonom Martin Neff übt scharfe Kritik am kapitalistischen System. Für ihn steht fest, dass wir den Zenit des Wohlstandes bereits erreicht haben. Und die nächste Krise komme bestimmt.

Martin Neff, Ende 2016 haben Sie in einem Kommentar klare Kritik am heutigen Wirtschaftssystem geäußert. Kurz zusammengefasst profitieren die Elite – und die grosse Masse gehören zu den Verlierern. Worauf gründet Ihre Aussage?

Auf Zahlen und Fakten und natürlich auch dem Werk von Thomas Piketty, dem französischen Ökonomen, der zum Schluss kommt, dass die soziale Ungleichheit nach den Siebzigerjahren wieder zugenommen habe. Das trifft sich mit meinen Beobachtungen: Steigerungen des Wohlstandes pro Kopf bedeuten längst nicht, dass es allen besser geht. Und nach mehr als zwanzig Jahren Globalisierung hungern noch immer gut 800 Millionen Menschen. Das sind zwar 200 Millionen oder gut 20 Prozent weniger als 1990, aber nichts im Vergleich zum Wachstum der Millionäre.

«Die Schweizer KMU sind dazu verdammt, sich laufend neu zu erfinden.»

Ist es demnach eine Kritik am kapitalistischen System?

Ja, klar. Ich kritisiere aber nicht das System als Ganzes – es ist dem Staatskapitalismus sicherlich überlegen –, aber den Irrglauben, dass das kapitalistische System gerecht sei. Es ist ausserdem zu stark auf quantitatives Wachstum ausgerichtet, und vor allem kommt es immer wieder zu Missbrauch von Marktmacht, wie uns aktuell gerade die Automobilbranche lehrt.

Gehe ich richtig in der Annahme, dass gerade KMU heute stärker gefordert sind als jemals zuvor?

Das ist zweifellos so, wobei der Frankenschock ausser der Pharmaindustrie und den staatsnahen Branchen jedem wehtat und das unabhängig von der Grösse. Allerdings sind KMU oft Zulieferer grösserer Abnehmer, und die lassen den Markt natürlich spielen. Die Konkurrenz aus dem Ausland schläft schliesslich nicht und kämpft beim derzeitigen Wechselkurs mit deutlich längeren Spiessen. Dennoch sind die Schweizer KMU dank ihrer hohen Innovationskraft

nach wie vor sehr gut im Rennen. Sie sind aber auch dazu verdammt, sich laufend neu zu erfinden.

Wer sind letztlich die Verlierer von der Öffnung der Märkte?

Vereinfacht gesagt: die Schwachen der Welt in Wirtschaft und Gesellschaft – also all diejenigen, die mit dem Tempo von Globalisierung und Digitalisierung nicht mehr Schritt halten können oder wollen. Aber genauso die, die mit diesen Trends Schritt halten müssen, weil sie – in Billiglohnländern aufgewachsen – ausgebeutet werden und ihnen der gesellschaftliche Aufstieg meist verbaut ist.

Ein System zu ändern, ist nur schwer möglich. Dennoch: Was muss geschehen, damit wir uns nicht in eine Sackgasse manövrieren?

Wahrscheinlich begreifen wir das Dilemma erst, wenn es ohnehin zu spät ist, und vielleicht haben wir diesen Punkt ja auch schon längst erreicht. Wenn ich nur schon an die Umwelt denke, die haben wir schon ziemlich malträtiert, wahrscheinlich sogar irreversibel. Menschen neigen nun mal zum Verdrängen, manchmal sogar zum Vergessen. Unangenehmes wird gern vertagt. Giftgas, Umweltskandale und, und, und – so vieles schreckt die Menschen auf, und kurz danach gerät es wieder in Vergessenheit. Schocks gehen in Gewöhnungstoleranz über.

Das Leben in der Schweiz wird immer teurer. Arbeitgeber wie auch Arbeitnehmer müssen heute mehr leisten, um diesen Wohlstand zu bewahren. Ist auch dies eine Entwicklung, die irgendwann ihren Zenit erreichen wird?

Das ist nicht ganz korrekt: Teurer wird das Leben hierzulande nicht, wir haben die Inflation im Griff, aber unser Land ist teuer. Und wir haben in jeder Hinsicht den Zenit des Wohlstandes erreicht, zumindest des quantitativ messbaren. Wir leben hier im Paradies – und den heute erreichten Wohlstand halten zu können, ist schon eine Glanzleistung. Solange die Schweiz ihren Wettbewerbsvorteil behalten kann – was ich ihr zutraue –, mache ich mir aber wenig Sorgen.



*Chefökonom Martin Neff:
«Wahrscheinlich begreifen wir das Dilemma erst, wenn es zu spät ist.»*

Welche grundsätzlichen Vorteile hat der Wirtschaftsstandort Schweiz heute noch und wie sicher sind diese Faktoren längerfristig?

Die Schweiz ist ein Topwirtschaftsstandort, der in Bezug auf Standortqualitäten alle anderen Staaten dieser Erde deutlich distanziert. Egal welche Quelle Sie zurate ziehen, die Schweiz ist stets unter den Top 3 platziert. Unsere Ausgangslage ist demnach hervorragend, ebenso die Perspektiven, denn wir ächzen nicht unter der öffentlichen Schuldenlast, haben eine starke Währung und müssen für Schulden fast nichts bezahlen, weil die ganze Welt an unsere Bonität glaubt.

«Die Märkte sind vollgepumpt mit heisser Luft billigen Geldes, das wie Manna vom Himmel fällt.»

Und wie weit stehen wir vor der nächsten (Finanz-) Krise?

Sehr wahrscheinlich näher, als viele denken. Die Märkte sind vollgepumpt mit heisser Luft billigen Geldes, das wie Manna vom Himmel fällt. Bonds, Aktien und Immobilien sind teilweise massiv überteuert. Die Finanzmärkte simulieren boomhafte Zustände, wo keine sind. Der US-Aktienmarkt etwa ist so hoch bewertet wie noch nie. Die Konjunktur dagegen ist global aber viel weiter fortgeschritten als die Geldpolitik, die nach dem Lehman-Crash den Absprung Richtung Normalität verpasst hat. Das ist gefährlich, denn so fehlt ihr die Reserve, die es braucht, falls wieder etwas Unerwartetes passiert.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg

Ohne Ostschweiz keine Schweiz

Bald ist es wieder soweit: Das bekannte Ritual führt am Mittwoch, 20. September, zur Wahl des neuen Bundesrates oder der neuen Bundesrätin.



von Sven Bradke

Zuerst wird der scheidende Bundesrat gebührend verabschiedet, dann folgen die Wahlgänge. Der Sitz der FDP ist offenbar unbestritten, sodass nach der Wahl die gleiche parteimässige Zusammensetzung der Regierung bestehen bleibt wie bisher. SVP und SP haben je zwei Sitze und die FDP soll sie wieder bekommen, während die CVP aktuell die Bundespräsidentin und den Bundeskanzler stellt.

Angemessene Vertretung der Landesgegenden

Bis zum 1. Januar 2000 mussten die amtierenden Bundesräte aus unterschiedlichen Kantonen stammen. Es sei daran erinnert, wie die ehemalige Bundesrätin Ruth Dreifuss (SP) kurzerhand ihren Wohnsitz nach Genf verlegte, um überhaupt kandidieren zu können... Seit der Annahme des neuen Verfassungsartikels lautet die Vorschrift nur mehr: Es «ist darauf Rücksicht zu nehmen, dass die Landesgegenden und Sprachregionen angemessen vertreten sind». Okay, dieser neue Artikel bietet mehr Flexibilität bei der Kandidatenkür, doch war die Annahme ein guter Schachzug?

Gesicherte Präsenz

Die Ostschweiz war über Jahre hinweg mit Bundesrat Kurt Furgler (SG), Bundesrat Arnold Koller (AI), Bundesrätin Ruth Metzler (AI) sowie mit Hans-Rudolf Merz (AR) ordentlich vertreten. Der Ostschweizer Anspruch galt als gesichert und gewährt. Mittlerweile ist der Hinwiler Bundesrat Ueli Maurer aber jenes Mitglied der Landesregierung, das am östlichsten wohnt.

Ostschweizer Anspruch

Und, ist die Ostschweiz nun am Zug? Offensichtlich nicht, die FDP signalisierte früh, dass die Nachfolge von Didier Burkhalter nicht aus der Deutschschweiz kommen sollte. Verständlich, stellte die FDP doch seit Jahrzehnten ein Duo aus unterschiedlichen Sprachregionen. Das soll aus Sicht der Partei auch so bleiben. Wenn keine Überraschung erfolgt, ist der Ostschweizer Anspruch somit erst bei der nächsten Bundesratswahl ein Thema. Dann wollen und werden wir aber mitreden. Denn auch für den Bundesrat gilt: ohne Ostschweiz keine Schweiz.

Dr. Sven Bradke, Wirtschafts- und Kommunikationsberater, Geschäftsführer Mediapolis AG, St. Gallen

«Ich bin wohl auch etwas zu direkt»

Nicht wenige wünschen sich, dass mehr Bewegung in die Schweizer Politik und Wirtschaftsabläufe kommt. Nach mehr Schwung in gewissen Bereichen sehnt sich auch Josef Jäger, Direktor und Verwaltungsratspräsident der Wiler Camion Transport AG. Immer mehr Regulierungen und Verbote würden dies aber verunmöglichen. Weshalb er dennoch optimistisch ist, wieso es ihn nie in die Politik gezogen hat und vor welchen Herausforderungen sein bald 100-jähriges Unternehmen steht, erklärt Jäger im LEADER-Gespräch.

Josef Jäger, alljährlich werden am Nationalfeiertag von Politikern, aber auch von Unternehmern die Vorzüge der Schweiz mit blumigen Worten beschrieben. Wird hier mitunter nicht ein zu schönes Bild gezeichnet? Wir sind doch an allen Ecken und Enden gefordert, um nicht den Anschluss zu verlieren...

Ich bin der Meinung, dass es uns immer noch sehr gut geht in der Schweiz. Zufriedenheit und Dankbarkeit über unsere hohe Lebensqualität sind dennoch vielerorts klein. Das bedauere ich. Ich denke, wir verlieren den Anschluss nicht so schnell. Die anderen Länder sind uns nicht wirklich voraus. Aber klar, es braucht Fleiss und Engagement, damit wir unsere Position halten können.

«Aktiv Politik zu betreiben und gleichzeitig ein Unternehmen zu führen, ist ein Spagat.»

Man hat mitunter das Gefühl, die Politik beschäftige sich am liebsten mit sich selbst und nicht mit den Herausforderungen, die es zu meistern gilt. Sie selbst haben auch schon gewisse politische Systeme kritisiert. Was läuft schief?

Politik hat auch immer viel mit Profilierungszwängen zu tun. Schliesslich ist die Wiederwahl das Ziel. Das ist mitunter ein Grund, warum viele Politiker viel Zeit in sinnlose Diskussionen stecken. Sorgen macht mir insbesondere, dass wir jede Herausforderung gleich mit neuen Regelungen, Beschränkungen und Verboten lösen wollen, anstatt auf Eigenverantwortung zu setzen.

Immer wieder fordern Unternehmer, dass sich mehr Personen aus der Wirtschaft politisch engagieren. Jene, die es tun, merken jedoch rasch, dass sie an gewisse Grenzen stossen, dass kaum Veränderungen innert nützlicher Frist möglich sind. Muss sich die Wirtschaft einfach damit abfinden und sich letztlich selber helfen?

Aktiv Politik zu betreiben und gleichzeitig ein Unternehmen zu führen, ist sicher ein Spagat und schwierig unter einen Hut zu bringen. Ein Frust in Bezug auf langwierige Prozesse kommt dazu. Letztlich funktioniert es trotzdem nur im Miteinander, also die Wirtschaft im aktiven Austausch mit der Politik.

Wieso hat es Sie nie in die Politik gezogen?

Ich bin zu ungeduldig. Aufwand und Ertrag stimmen für mich persönlich nicht. Und dann bin ich wohl auch etwas zu direkt.

Direktheit wäre in der Politik wünschenswert. Als Transport- und Logistikunternehmer sind Sie es gewohnt, sich laufend neuen Rahmenbedingungen anpassen zu müssen. Hat sich die Situation in den vergangenen Jahren verschärft oder sind es heute einfach andere Herausforderungen als noch vor zwei Jahrzehnten?

Das Geschäft ist internationaler geworden, Hektik und Preisdruck haben enorm zugenommen, und dem Wandel mit der Digitalisierung müssen wir uns stellen. Die Grundwerte für eine erfolgreiche Unternehmensführung sind aber nicht anders als noch vor 20 Jahren.

Ihr Unternehmen hat heute eine führende Stellung in der Schweiz. Welche Meilensteine der Ver-



Transportunternehmer Josef A. Jäger:
**«Unsere Entwicklung ist
stark mit der Entwicklung
unseres Landes verknüpft.»**



gangenheit waren matchentscheidend, um in diese Position zu gelangen?

Bei Camion Transport war der Einstieg ins Bahn-Stückgutssystem 1996 ein ganz entscheidender Schritt. Damit verbunden waren der Aufbau eines schweizweiten Netzwerkes, der Fokus auf die Transportökologie und die Erweiterung des Dienstleistungsangebots im Logistikbereich möglich.

Hatten Sie als Unternehmer auch schon schlaflose Nächte?

Als Unternehmer lebe ich mit viel Herzblut in und mit unserem Unternehmen. Herausforderungen mit Mitarbeitern oder Kunden, aber auch mit spezifischen Projekten gehören dazu. Ein guter Schlaf ist deshalb wichtig; es darf aber auch mal im «Kopf drehen». Das ist natürlich auch bei mir so.

«Sorgen macht mir, dass wir jede Herausforderung mit neuen Regelungen, Beschränkungen und Verboten lösen wollen.»

Man sieht es in vielen Branchen: Die grossen Player können bestehen, die kleinen haben Mühe. Ist Grösse entscheidend?

In der Transport- und Logistikbranche, wo wir zuhause sind, gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder man hat eine gewisse Grösse und ist flächendeckend tätig. Das ist bei uns der Fall. Oder aber man bewegt sich in einem Nischengeschäft und arbeitet in erster Linie regional. Erfolgreiche Ausnahmen bestätigen auch hier die Regel.

Die Camion Transport AG wurde 1925 unter dem Namen «Lagerhaus AG Wil» gegründet. Das Unternehmen nähert sich demnach dem 100-jährigen Bestehen. Vor welchen Herausforderungen stehen Sie in den nächsten acht Jahren?

Camion Transport ist Teil der Schweizer Wirtschaft und Gesellschaft. Unsere Entwicklung ist also stark mit der Entwicklung unseres Landes verknüpft. Sorgen machen mir die zunehmende Verkehrsdichte und der drohende Verkehrskollaps, aber auch die Produktionsverlagerungen ins Ausland sowie die überbordende Regeldichte. Als Transport- und Logistikdienstleister sind wir aber nach wie vor gut positioniert.

Und welches sind die Visionen für die Zukunft?

Wir haben eine führende Stellung in der Transportökologie. Diese wollen wir mittels Innovationen beim Fahrzeugpark und dem Nutzen der Digitalisierung weiter stärken.

Sie sind Unternehmer durch und durch. Können Sie sich dennoch schon jetzt eine Zeit vorstellen, in der Sie sich zurückziehen und die «Ruhe» genießen?

Ich achte schon heute auf einen guten Ausgleich zur beruflichen Belastung und pflege meine Hobbys. Bis zum Alter von 65 Jahren möchte ich in der Unternehmensführung operativ bleiben, diese dann aber in jüngere Hände geben.

Interview: Marcel Baumgartner

Bilder: Stéphanie Engeler

CAMION TRANSPORT



Die Camion Transport AG wurde 1925 unter dem Namen «Lagerhaus AG Wil» gegründet und gehört heute zu den führenden Transport- und Logistikunternehmen der Schweiz. Kontinuität und Stabilität sind die Eckpfeiler der Geschäftsphilosophie. Die Unternehmensleitung ist seit den 1960er Jahren in den Händen der Familie Jäger.

Die nationale Stückgutverteilung im dualen Transportsystem Schiene/Strasse ist das Kerngeschäft des Unternehmens. Man transportiert Güter, führt Komplett-, Teilladungen und Krantransporte aus, lagert Waren ein und bietet Konfektionierungslösungen an. Das Netzwerk wurde laufend mit zusätzlichen Standorten erweitert – so ist man heute in allen Landesteilen präsent.

Gründungsjahr:	1925
Hauptsitz:	Wil SG
Niederlassungen:	15 Standorte in allen Landesteilen der Schweiz
Anzahl Mitarbeiter:	Ca. 1300, davon 45 Lehrlinge
Fahrzeugflotte:	630
Logistikfläche:	150'000 Quadratmeter Lager- und 51'000 Quadratmeter Umschlagfläche

Seit 2000 bis heute hat die Camion Transport AG von diversen Unternehmen den Bereich Überlandtransport, vereinzelt auch die Lagerlogistik, übernommen und integriert. Dazu gehören: Transall AG, Zürich; H.+F. Langenegger AG, Köniz; Transport Union AG, MuttENZ; Transportus AG, Luzern; Frischknecht Transport AG, Herisau; Louis Bossart AG, Rorschach; Roderer Transport + Co., MuttENZ; LWT Lastwagen-Terminal AG, MuttENZ; Borner AG Winznau; Asta AG, Arbon; Jost Transport GmbH, Rümlang; Zünd-Transport AG, Altstätten.



*Josef Jäger, Direktor und
Verwaltungsratspräsident:*

**«Die Camion Transport AG ist Teil
der Schweizer Wirtschaft und Gesellschaft.»**



Das Lebenswerk nicht aufs Spiel setzen

Die Nachfolgeregelung ist für Unternehmer ein grosser Schritt – inhaltlich wie emotional –, der gut durchdacht sein soll. Deshalb ist es für Unternehmer gleichermassen wichtig wie anspruchsvoll, die Nachfolge frühzeitig zu planen und gleichzeitig die Vermögensstrukturierung nicht zu vernachlässigen.

Für Unternehmer gilt UBS als führende Bank in der Schweiz und als erste Anlaufstelle für alle finanziellen und strategischen Themen. Sie bietet verlässliche Berater, die auf der privaten sowie auf der unternehmerischen Seite, entlang des gesamten Lebenszyklus, zu relevanten Themen Lösungen erarbeiten. Erkennen Sie sich in den nachfolgenden Situationen wieder? Dann ist UBS die richtige Partnerin für Sie.

Kompetente Unterstützung ist wichtig

Die Regelung der eigenen Nachfolge ist für viele Unternehmer die Krönung ihres Wirkens. Umso mehr erstaunt, dass viele Patrons dieses Thema spät oder gar zu spät anpacken.

«Die geschäftlichen und privaten finanziellen Anliegen von Unternehmern können komplex sein. Die richtige Balance beider Bedürfnisse zu finden, ist herausfordernd.»

Sie gefährden damit nicht nur das eigene Lebenswerk und Arbeitsplätze, sondern auch den Familienfrieden. Die geschäftlichen und privaten finanziellen Anliegen von Unternehmern können komplex sein. Die richtige Balance beider Bedürfnisse zu finden, ist herausfordernd. Die Planung der richtigen Nachfolgelösung will gut überlegt und durchdacht sein. Oftmals fehlt im Betrieb der kompetente Sparringpartner, mit dem alle wichtigen Aspekte rund um die Unternehmensnachfolge vertrauensvoll diskutiert werden können. Darum schieben viele Unternehmer das Thema auf die lange Bank – vielfach mit fatalen Folgen.

Loslassen ist lernbar

Dass viele Unternehmer die Planung der Nachfolge verdrängen, hat verschiedene Gründe. Oft spielen auch psychologische «Barrieren» eine Rolle – denn manch einer tritt nur ungern von der Firmenbühne

ab. Mit dem eigenen Unternehmen sind schliesslich auch Herzblut und Emotionen verbunden. Eine gründliche Aufarbeitung der aktuellen Situation schafft Klarheit über künftige Wünsche, Ziele und Prioritäten. Basierend darauf lassen sich entsprechende Szenarien entwickeln und bewerten.

Frühes Planen lohnt sich

Die Praxis zeigt, wie wichtig eine frühzeitige und langfristige Planung für eine erfolgreiche Unternehmensweitergabe ist. Die Strukturierung des Vermögens

Die Weitergabe der eigenen Firma stellt für jeden Unternehmer eine ausserordentliche und meist einmalige Herausforderung dar. Die gewählte Nachfolgelösung prägt massgeblich die Zukunft des Unternehmers und seiner Firma sowie auch der Unternehmerfamilie. Wir begleiten jedes Jahr zahlreiche Firmeninhaber in dieser Phase und unterstützen die erfolgreiche Realisierung von Unternehmensnachfolgen. Gerne stellen wir auch Ihnen unser Fachwissen und unsere langjährige Erfahrung zur Verfügung.

Fachkenntnisse und Netzwerk nutzen

Sie können sich bei uns auf eine Vielzahl von Experten mit langjähriger Erfahrung, fundierten Branchenkenntnissen und einem schweizweiten oder auch internationalen Netzwerk verlassen.

Wir bieten Ihnen:

- Koordination der gesamten Nachfolge aus einer Hand
- Mitwirkung bei der Erarbeitung und Einschätzung von Nachfolgeoptionen zur Bestimmung der besten Lösung
- Professionelle Unterstützung bei der Bewertung und beim Verkauf von Unternehmen
- Unterstützung zu Fragen des schweizerischen Steuerrechts sowie zum Güter- und Erbrecht
- Individuelle Finanz-, Anlage- und Vorsorgeplanung



*Im Gespräch:
Markus Dinkel (links),
Leiter Corporate Clients
UBS Ostschweiz, und
Roman Rohner (rechts),
Leiter Executives
& Entrepreneurs
UBS Ostschweiz.*

muss in einem laufenden Prozess erfolgen, der so früh wie möglich beginnen sollte. Fünf Jahre vor der geplanten Unternehmensübergabe sind die Vorbereitungen in Angriff zu nehmen.

Vermögensstrukturierung

Manche Unternehmer sehen den Wert einer Firma in deren Substanz. Doch ein Investor oder Käufer ist primär an der künftigen Gewinnentwicklung interessiert und will keine nicht betriebsnotwendigen Mittel finanzieren. Somit müssen sich Unternehmer

Die Kundenberater und Experten von UBS sind auf die ganzheitliche Beratung von Unternehmern spezialisiert – von der Vorsorge über die Steuerplanung und Vermögensstrukturierung bis hin zur Unternehmensnachfolge und Vermögensverwaltung. Dank ihrer langjährigen Erfahrung können sie individuell auf die jeweilige spezifische Situation des Unternehmers und seine Bedürfnisse eingehen.

«Unternehmer müssen sich als Ziel setzen, die Bilanz rechtzeitig schlank und fit zu machen, um somit den operativen Kern des Unternehmens weiterzugeben.»

als Ziel setzen, die Bilanz rechtzeitig schlank und fit zu machen, um somit den operativen Kern des Unternehmens weiterzugeben. Das bedeutet, nicht betriebsnotwendige Mittel gezielt ins Privatvermögen zu überführen, um damit nach der Übergabe den gewohnten Lebensstandard zu finanzieren. So sind angesammelte Liquiditätsbestände, welche den für die Betriebsführung notwendigen Teil übertreffen, zu minimieren und Immobilien, welche nicht betriebsnotwendig sind, vor der Übergabe herauszulösen.

Markus Dinkel
Leiter Corporate Clients Ostschweiz
markus.dinkel@ubs.com, 071 225 22 64

Roman Rohner
Leiter Executives & Entrepreneurs Ostschweiz
roman.rohner@ubs.com, 071 221 85 20



UBS Switzerland AG
Am Bahnhofplatz, 9001 St. Gallen
ubs.com/unternehmer

«Aktuell sind wir wieder besser unterwegs»

Seit 2012 verantwortet René Thoma als CEO die Prozesse der Knoepfel AG aus Walzenhausen. Das Unternehmen ist von einem Einmannbetrieb in den Sechzigerjahren zu einem führenden Zulieferer Europas herangewachsen. Heute werden hochkomplexe Bauteile aus unterschiedlichen Werkstoffen entwickelt und produziert, unter anderem für die Luft- und Raumfahrtindustrie.

René Thoma, wie wurden Sie zu einem Teil der Knoepfel AG?

Im Internet stiess ich zufällig auf die damals einzige ausgeschriebene Stelle als CEO eines Schweizer KMU. Nach jahrelanger Tätigkeit in einem Grosskonzern wünschte ich mir einen Arbeitgeber, bei dem Persönlichkeit und Menschlichkeit noch einen hohen Stellenwert haben. Da ich zu dieser Zeit aber im Endspurt meiner Executive-MBA-Ausbildung war, legte ich das Inserat wieder zur Seite und rief erst drei Wochen später an. Gerade noch rechtzeitig,

hochmodernen Infrastruktur ein Alleinstellungsmerkmal, das fasziniert und immer wieder Freude macht. Das permanente Suchen nach Innovationen, neuen Märkten und Nischen für hochanspruchsvolle Bauteile beflügelt tagtäglich bei der Arbeit. Ein solch tolles Team führen zu dürfen, macht die Funktion eines CEO besonders reizvoll. Das uneingeschränkte Vertrauen des Inhabers und des Verwaltungsrates motiviert zusätzlich, und die Wege für Entscheidungen sind kurz, sodass die getroffenen Massnahmen auch effizient und schnell umgesetzt werden können.

«Wir haben kontinuierlich in den Ausbau von neuen Technologien und in eine moderne Infrastruktur investiert.»

um in den Prozess eingebunden zu werden... Schon beim ersten Treffen mit den beiden damaligen Geschäftsleitern, Hugo und Urs Knoepfel, habe ich gemerkt, dass die Chemie stimmt. Nach einer langen Rekrutierungsphase, in die auch die Kadermitarbeiter der Knoepfel AG eingebunden waren, durfte ich am 1. Januar 2012 die Stelle als neuer operativer Gesamtleiter der Knoepfel AG übernehmen. Nach einer intensiven einjährigen Einarbeitungszeit habe ich dann per 1. Januar 2013 die volle Verantwortung als CEO übernommen.

Sie sagen, dass Sie nach einem Umfeld suchten, in dem Persönlichkeit und Menschlichkeit einen hohen Stellenwert haben. Sind Sie fündig geworden?

Ja. Die Wertschätzung der Mitarbeiter wird bei der Knoepfel AG gelebt und steht nicht nur auf dem Papier. Der respektvolle Umgang mit Angestellten, aber auch mit Kunden und Partnern beeindruckte mich von Beginn an. Die Knoepfel AG besitzt mit ihren äusserst motivierten Mitarbeitern und der

Das Menschliche stimmt demnach. Wie aber sieht es mit dem harten Business aus?

Aktuell sind wir wieder besser unterwegs. Nachdem wir 2014 das erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte erlebt hatten, kämpften auch wir mit dem Wettbewerbsnachteil des starken Schweizer Frankens. Der hohe Automatisierungsgrad und die hohe Fachkompetenz der Mitarbeiter ermöglichten uns aber, auch in einem solch schwierigen Umfeld wirtschaftlich zu produzieren und konkurrenzfähig zu bleiben. Wir haben in den vergangenen Jahren kontinuierlich in den Ausbau von neuen Technologien und in eine moderne Infrastruktur investiert: 2014 in eine neue IT-Infrastruktur, 2015 in ein neues ERP-System und 2016 in die Zertifizierung nach EN 9100 Luft- und Raumfahrt.

Die Schweizer MEM-Industrie – wie auch die Knoepfel AG – hat weiterhin mit der Herausforderung des starken Frankens zu kämpfen. Wie kann man dem entgegenwirken?

Hier gibt es aus meiner Sicht nur einen Ansatz: Wir müssen uns spezialisieren und automatisieren. Wenn wir uns auf Nischen konzentrieren, die hohe Fachkompetenz und Innovationskraft benötigen, so wird es auch in Zukunft einen Werkplatz Schweiz mit erfolgreichen kleinen und mittleren

Knoepfel-CEO René Thoma:

***«Schon beim ersten Treffen
habe ich gemerkt,
dass die Chemie stimmt.»***



Betrieben geben. Doch Spezialisierung und Automatisierung benötigen bestens ausgewiesene Fachkräfte, womit wir bei der nächsten grossen Herausforderung sind: Die Suche nach guten Polymechanikern ist äusserst schwierig. Deshalb versucht die Knoepfel AG, ihren Nachwuchs selbst zu «züchten»: Wir bilden unsere Lehrlinge seit Jahrzehnten selber aus und integrieren sie anschliessend in unsere Fertigung. Und das mit grossem Erfolg, denn drei von vier Mitarbeitern an den Maschinen haben ihre Ausbildung bei der Knoepfel AG abgeschlossen und sind anschliessend im Unternehmen geblieben oder wiedergekommen.

«Oftmals startet eine Zusammenarbeit mit einem Entwurf, einer Skizze oder einer Zeichnung.»

Welches sind die wichtigsten Märkte der Knoepfel AG?

Die Knoepfel AG arbeitet für verschiedenste Märkte – Maschinenbau, Medizintechnik, Verfahrens- und Prozesstechnik, Luft- und Raumfahrt, Verteidigung und mehr. Von der Region her machen die Schweiz und das angrenzende Ausland immer noch den grössten Anteil aus. Wenn man die Wachstumsmärkte der Zukunft für hochanspruchsvolle Bauteile – wie zum Beispiel die Luft- und Raumfahrt – anschaut, so wird sich dies sicher verändern. Eine Verlagerung des Standortes dürfte jedoch aufgrund der Fachkräfte eine äusserst schwierige Angelegenheit werden. Zudem besitzt die Knoepfel AG noch einige Landreserven, die es uns ermöglichen, auch ein grosses Wachstum am heutigen Standort zu realisieren.

Wie entwickelt die Knoepfel AG die angesprochenen «massgeschneiderten Komplettlösungen»?

Oftmals startet eine Zusammenarbeit mit einem Entwurf, einer Skizze oder einer Zeichnung. Wir versuchen dann, zusammen mit der Entwicklung des Kunden eine Lösung auszuarbeiten, die fertigungstechnisch und wirtschaftlich herstellbar ist. Die Beratung fängt bei der Materialwahl an und führt durch die komplette Supply Chain mit allen dazugehörigen Elementen im Entstehungsprozess eines Produktes. Diese Unterstützung bieten wir zusammen mit unserem Schweizer Fertigungsnetzwerk «two in one» an. Wir haben für unsere Kundschaft auch schon komplette Lösungen entwickelt, die anschliessend übernommen wurden.

Die Knoepfel AG investiert laufend in neue Produktionstechnologien. Wie heisst ihr neuestes Baby?

Wir investieren jährlich in Fünfachsen-CNC-Bearbeitungszentren für unbemannte Fertigung von hochpräzisen kubischen Bauteilen und in die neuesten CNC-Hochpräzisions-Drehzentren. Was aber sicher einzigartig ist und kein Schweizer KMU hat, ist unser voll automatisiertes Mess- und Prüfzentrum mit 3D-CNC-Koordinatenmessmaschinen mit Palettiersystem für unbemanntes Messen mit einer Genauigkeit von $<1\mu\text{m}$. Das heisst, die Mitarbeiter gehen nach Hause – und die Bauteile werden in der Nacht in «Geisterschicht» gemessen und protokolliert.

Sind die Produktionsmitarbeitenden demnach «nur» in Kontrollfunktionen tätig?

Im Gegenteil: Eine hochautomatisierte Fertigung benötigt hochqualifizierte Mitarbeiter. All unsere

Anzeige

BRIDGING EUROPE AND ASIA.
Along the Silk Road.

We are where you are.

Gebrüder Weiss ist Ihr Partner für ganzheitliche Logistiklösungen – von Europa bis Asien. Wir bringen Ihre Produkte effizient in Ihre Zielmärkte. Mit zahlreichen eigenen Standorten entlang der historischen Seidenstraße verbinden wir regionales Know-how mit höchsten Qualitätsstandards. Wohin dürfen wir für Sie unterwegs sein? www.gw-world.com/silkroad

Gebrüder Weiss 
Transport und Logistik

Maschinenführer sind gut ausgebildete Polymechaniker und für den kompletten Fertigungsprozess eines Produktes verantwortlich. Die Maschinenführer mit ihrem Fachwissen sind bereits in die Angebotsphase für die Ausarbeitung der Kalkulation integriert. Im Auftragsfall übernehmen sie das Projekt und sind für die Erstellung der Programme und Vorrichtung sowie für Herstellung und Kontrolle dieser Bauteile verantwortlich. Unsere Angestellten arbeiten nur 8,2 Stunden am Tag, den Rest arbeitet die Maschine alleine. Die automatisierte Fertigung rund um die Uhr funktioniert aber nur, wenn die Mitarbeiter die Fertigung der Bauteile voll im Griff haben und die Herstellung absolut prozesssicher gestaltet ist, damit am nächsten Morgen kein «Schrott» auf der Palette steht.

Interview: Tamara Johnson

Bild: Stéphanie Engeler

Hochkomplexe Bauteile für die Luft- und Raumfahrtindustrie

Die 1962 gegründete Knoepfel AG entwickelt und produziert hochkomplexe Bauteile aus unterschiedlichen Werkstoffen, unter anderem für die Luft- und Raumfahrtindustrie. Dank der prozessorientierten Vorgehensweise qualifiziert sich das Unternehmen nicht nur für die Serienfertigung, sondern speziell auch für die Herstellung von Einzelteilen und Kleinserien.

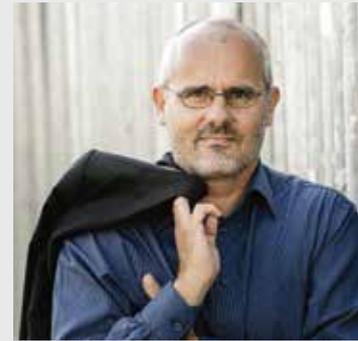
Die Knoepfel AG besitzt die EN9100 Zertifizierung für Luft- und Raumfahrt, die unter anderem ein lückenlos nachvollziehbares Aufzeichnungsverfahren über die gesamte Zulieferkette der Produkte bedingt. Zudem ist das Unternehmen Mitglied des Swiss Aerospace Cluster, des wichtigsten Branchenvereins, dem auch Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Behörden angehören.

Die Kernkompetenz der Knoepfel AG ist das Erkennen von Fertigungsbedürfnissen, für die das Unternehmen dann wirtschaftliche Komplettlösungen entwickelt. Die Lösungen kommen in verschiedenen technologischen Stufen zum Einsatz wie Engineering, Rohteilproduktion von Guss- und Schmiedebauteilen, mechanische Präzisionsfertigung oder Wärme- und Oberflächenbehandlung.

Die Knoepfel AG zeichnet sich insbesondere durch eine kurze «time to market» aus – die Zeit von der Produktentwicklung bis zur Einführung auf dem Markt. Hierfür setzt das Unternehmen auf eine unbemannte, vollautomatisierte Produktion ergänzt durch ein flexibles Fertigungssystem. Dadurch entstehen sowohl Kleinteile mit einem Gewicht im Grammbereich als auch mehrere Tonnen schwere Werkstücke in kürzester Zeit. Um der Konkurrenz stets einen Schritt voraus zu sein, investiert die Knoepfel AG laufend in neue Produktionstechnologien. Eine ihrer Spezialitäten ist die Fertigung von Kurventeilen.

Losser

Denkmuster und Fehler beim Unternehmensverkauf. Wie man sich selber wiedererkennen, aber auch sich und andere motivieren kann. Eine Auslegung – wirtschaftlich, freundschaftlich, spirituell.



von Rolf Staedler

To-Lose-Something meint «loslassen». Frei nach schweizerischer Übersetzung könnte es genauso «verlieren» heissen, was wir gleichsetzen mit Verlust und Frust.

Wie oft habe ich in Nachfolgeberatungen diesen Rat angewendet: «Lassen Sie los und wenden Sie sich neuen Themen zu». Immer dann, wenn der Umgang schwierig zu werden droht und die Situation zu eskalieren scheint. Was übrigens praktisch in jeder «normalen» Nachfolge vorkommt.

Was geht ab? Die Unternehmer haben zwar Absichten, Ziel und Wünsche. Sie sind sich aber (noch) zu wenig bewusst, dass all das mit Verlust, Verzicht und Abschiednehmen zu tun hat. Schmerzlich erfährt das Bewusstsein, dass eine Ära zu Ende geht.

Loslassen aber ist alles andere als verlieren. Es kann ein neuer Weg zum Erfolg werden. Wir sind uns gewohnt, Erfolge durch maximale Anstrengung, viel Druck und Risiko und auch viele persönliche Verluste zu erreichen. Wir jagen Symbolen nach, die uns eher daran hindern, wirklich neue Wege einzuschlagen.

«Erfolg durch Loslassen bedeutet, gelassen das zu zeigen, worin man gut ist und nicht wovon man viel hat! Es ist eine innere Haltung.» Rolf Staedler

Im Geheimnis des Loslassens liegt die Bereitschaft, ins Unbekannte zu treten. Obwohl die Absichten, Ziele und Wünsche vorhanden sind, binden wir uns gedanklich nicht an diese, sondern überlassen sie unserem Vertrauen in unsere eigenen Fähigkeiten.

Wichtige Zeichen des Loslassens sind Übergänge. Sich feiern zu lassen und den «Stab» tatsächlich zu übergeben. Oder – was noch viel befreiender ist – sich von all dem zu trennen, was symbolisch den Unternehmerstand ausgemacht hat. Das wird auch für private Beziehungen wichtig sein. Ein Schritt ins Unbekannte.

«Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu lassen und trotzdem zu hoffen, dass sich etwas ändert.» Albert Einstein

Weitere Gedankenanstösse unter www.awit.ch

Rolf Staedler ist Leiter «Firmennachfolge» der awit consulting ag, rolf.staedler@awit.ch

Dialogmarketing auf allen Kanälen

Möglichst direkt an den richtigen Kunden gelangen: Das ist das Ziel vieler Unternehmen. Seit über 45 Jahren verfolgt die St.Galler KünzlerBachmann Directmarketing AG diese Aufgabe. Präsiert und inhabergeführt durch Max Künzler, blickt die Gruppe sogar auf ein über 100-jähriges Bestehen zurück. Was die Technik angeht, hat sich seither viel verändert, nicht aber die Mission: Die richtige Botschaft zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Ein Blick hinter die Kulissen des Dialogmarketingspezialisten.

Vor rund 17 Jahren entschied sich das Traditionsunternehmen KünzlerBachmann Directmarketing zu einer für damalige Verhältnisse kleinen Revolution: Statt auf einen einzelnen Geschäftsführer zu setzen, übernahm ein Triumvirat die Leitung. Rico Styger, Jürgen Beggel und Roland Meyer bildeten gemeinsam die Spitze. Eine Struktur, die bis heute anhält – selten genug in der schnelllebigen Geschäftswelt. «Das war seinerzeit ein Experiment», erinnert sich Roland Meyer, zuständig für Marketing und Verkauf.

«Je mehr man über den Empfänger eines Mailings weiss, desto besser.»

«Möglich ist das nur, wenn jeder die Fachkompetenz des anderen akzeptiert und es menschlich stimmt.» Man hinterfrage sich gegenseitig durchaus, suche aber letztlich den Konsens, «wir pauken nicht einfach etwas an den anderen vorbei». Ziel sei, dass eine Entscheidung von allen mitgetragen wird. So trete man als Einheit auf und demonstriere innere Stärke, so Meyer. Ein fixer Tagespunkt ist der gemeinsame Kaffee der Geschäftsleitung, an dem über Gott und die Welt gesprochen wird, wo aber auch unternehmerische Fragen diskutiert und oft gleich beschlossen werden – «ein Schnellboot statt eines Kreuzfahrtschiffs».

Von Beratung bis Analyse

Wendigkeit und Tempo sind denn auch Schlüsselfaktoren im täglichen Geschäft. KünzlerBachmann Directmarketing ist ein Full-Service-Provider rund um alle Leistungen des Dialogmarketings. Dazu gehören Beratung und Coaching ebenso wie Aufbau und Unterhalt von Adressdatenbanken, Analysen, Mailingproduktionen und der eigene Lettershop. Wer vorhat, ein Mailing zu lancieren, erhält damit die ganze nötige Produktpalette inklusive der nachfolgenden Auswertung.

Auf Anfang 2017 übernahm das St.Galler Unternehmen den früheren Mitbewerber Schober Schweiz.

Mit der Übernahme hat sich die Anzahl Mitarbeiter auf einen Schlag praktisch verdoppelt, von einst 60 auf 120 Personen. Man suche natürlich Synergien zwischen den Unternehmen, so Meyer, lasse aber abgesehen von einem Umzug von Bachenbülach nach Winterthur bei Schober ansonsten ganz bewusst alles weitgehend beim Alten. «Schobers Stärke ist das Onlinemarketing, die Übernahme hat uns den Einstieg in die digitale Transformation ermöglicht», so Roland Meyer. Für die Unternehmen sei längst nicht mehr die Frage, ob der Dialog stattfinde, sondern auf welchen Kanälen und in welcher Form. Immer mehr Firmen, erklärt Roland Meyer, setzten auf beide Formen, offline und online. Auch auf lange Sicht werde sich nicht ein einziges Medium durchsetzen, sondern die Kombination. «Die Frage bei der Wahl des richtigen Weges heisst: Geht es um Akquise oder um Kundenpflege und -ausbau?»

Adressen und Informationen

Der Erfolg einer Mailingaktion hängt auch heute noch weitgehend von der Qualität der bedienten Adressen ab. Diese stammen aus verschiedenen Quellen und werden mit einem hohen Aufwand gepflegt, sprich aktuell gehalten. Das umfasst weit mehr als sicherzustellen, dass die Anschrift noch stimmt, es fliessen auch Erkenntnisse aus der Soziodemografie und der Psychografie ein. Es sei nicht das Ziel, möglichst viele Briefkästen «zuzumüllen», sondern das richtige Publikum zu erreichen. Meyer: «Um gezielt zu kommunizieren, muss ich mehr über die Menschen hinter den Adressen wissen.»

Die Adressen werden wie erwähnt laufend aktualisiert. Das A und O jeder Datenbank. Das Ziel ist klar: Die Retourenquote so tief wie möglich zu halten, um hohe Kosten und den Aufwand eines Neuversands zu vermeiden. Verbunden sind die Adressen mit diversen Informationen rund um Haushalt, Beruf, Altersdaten oder auch Kaufkraft. «Der Clou ist die Verbindung zwischen Adresse und Informationen», so Meyer. Mithilfe der Zielgruppentypologie «Sinus-Geo-Milieus» lassen sich Adressen mit einem Milieu



Von links: Rico Styger, Roland Meyer und Jürgen Beggel.

verorten. Eine selektive Anzahl von «rationalen und emotionalen» Merkmalen hilft, den Kunden besser zu beschreiben.

In der Verantwortung

Deshalb sieht sich KünzlerBachmann Directmarketing als Coach für die Kunden und hilft mit bei der Erarbeitung der Strategie und der Wahl der Instrumente. «Wir stehen dann auch in der Verantwortung, denn wenn ein Mailing an 20 000 Adressen ausgelöst wird, sieht man danach genau, wie viele reagiert haben –

«Immer mehr Firmen setzen bei Dialogmarketing auf eine Kombination aus offline und online.»

und wie.» Diese klare Messbarkeit könnte durchaus Nervosität auslösen, doch Roland Meyer – der seit 21 Jahren beim Unternehmen ist – sagt, diese Tatsache müsse man als Chance sehen und im Fall eines verpassten Ziels mit einer professionellen Analyse untersuchen, woran es lag. «Es gibt immer mehrere Faktoren, die helfen, das Spiel zu gewinnen», so Meyer.

Dabei geht es nicht nur um die richtigen Adressen, sondern auch um die Frage, ob Zeitpunkt für das Mailing passend ist, die Message stimmt und das richtige Zielpublikum gewählt wird. Wer bereits am Anfang die richtigen Fragen stelle, könne einen Misserfolg vermeiden. «Analyse ist kein Produkt, sondern ein Prozess», stellt Meyer klar. Je mehr ein Kunde über die Empfänger des Mailings wisse, desto besser: «Nicht nur, was sie kaufen, sondern warum sie es tun, in welcher Tonalität sie angesprochen werden wollen und vieles mehr.»

Schon früh als Erfolgsfaktor entpuppt hat sich die Philosophie «Alles unter einem Dach». Im Unterschied zu vielen Direktmarketingunternehmen ist auch die Produktion im eigenen Haus im Westen von St.Gallen angesiedelt. Das ermöglicht es, Timing und Qualität laufend zu kontrollieren – bei den heutigen knappen Produktionszeiten ein unschätzbare Vorteil. Vor rund eineinhalb Jahren investierte KünzlerBachmann Directmarketing in eine Digitaldruckunit, die es ermöglicht, Mailings nicht nur zu personalisieren, sondern auch in Farbe zu individualisieren. Möglichkeiten, die das Unternehmen immer stärker nutzt. Die Herausforderung liegt laut Meyer darin,

Anzeige

Jetzt registrieren!
www.swisscrm.ch








«Co-creation: Der Kunde im Team»

Das Top-Thema am Swiss CRM Forum 2017 – dem «Schweizer Kundenkongress»

Dr. Andreas Kaufmann (Leica Camera), Florian Teufel (myMuesli),
Dr. Paul Blazek (cyLEDGE Media), Adrian Gerber (ATIZO 360°)
sowie Quer- und Andersdenker Dietmar Dahmen.

Freuen Sie sich auf ein spannendes Programm mit zusätzlichen
Best Practices Cases und branchenspezifischen Customer
Journey Mappings: www.swisscrm.ch/programm.

Hauptpartner:









Medienpartner:














zusammen mit der Agentur die richtige Kommunikation zu entwerfen. Dank der neuen Technologie können danach in einem Durchgang x verschiedene Versionen wie Bildwelten oder Textvariationen inklusive unterschiedlicher Perforationen gleichzeitig produziert werden.

«Es geht hier um weit über 100 000 Arbeitsplätze.»

Gesunder Mittelweg

Mailings, die in Briefkästen landen: Das ist kein unumstrittenes Thema. Der Datenschutz beschäftigt die Branche denn auch laufend. Im Mai 2018 tritt EU-weit eine neue Datenschutzverordnung in Kraft. Der Gesetzgeber in der Schweiz sehe laut Roland Meyer einigen Handlungsbedarf bei der geltenden Praxis hierzulande. Meyer: «Die Mehrheit in unserer Branche hält sich an die Richtlinien und geht eher konservativ um mit Daten.» Das Problem seien stets einige wenige schwarze Schafe.

KünzlerBachmann Directmarketing bringt sich aktiv in die Debatte um Datenschutz ein und hat sich auch in der Vernehmlassung zu geplanten Änderungen eingebracht, die zum Teil sogar eine Verschärfung gegenüber dem EU-Recht vorsehen. «Es geht hier um weit über 100 000 Arbeitsplätze, die direkt oder indirekt mit unserer Branche verbunden sind», sagt Meyer. «Wir bekennen uns ganz klar zu einem starken, aber mass- und sinnvollen Datenschutz. Wir wehren uns für die Sache und hoffen, dass am Ende ein Konsens steht.» Ein Konsens, wie er im St.Galler Unternehmen auch intern gelebt wird.

Text: Stefan Millius

Bilder: Stéphanie Engeler

Im Einsatz für Frauen

Nach Abschluss der Handelsmittelschule in St.Gallen begann Jolanda Welter Alker ihre berufliche Karriere zunächst damit, dass sie als Reiseleiterin in verschiedensten Ländern ihre Leidenschaft zum Beruf machte. Ein Leaderinnen-Porträt.



Mit ihrem Mann nahm sie römisches Flair zurück mit in die Schweiz und meisterte 14 Jahre lang den typischen Spagat zwischen Familien- und Erwerbsarbeit in verschiedenen Stationen des Schul- und Sozialbereichs, u. a. im Schulrat Abtwil-St.Josefen und Gaiserwald.

Derzeit ist Jolanda Welter Alker bei ZEPRA tätig. ZEPRA ist ein Dienstleistungsbetrieb des Gesundheitsdepartementes für die Bevölkerung des Kantons St.Gallen und bietet ein breites Angebot rund um Prävention und Gesundheitsförderung in verschiedenen Settings an. Als Projektmitarbeiterin bei ZEPRA ist sie in der Suchtprävention als auch für die Geschäftsstelle des Forums BGM tätig. Dieses Forum dient der Verbreitung von betrieblichem Gesundheitsmanagement in der Ostschweiz mit dem Ziel, einen Beitrag zur Gesunderhaltung der erwerbstätigen Bevölkerung zu leisten. Berufsbegleitend absolviert sie gegenwärtig ein CAS in Prävention und Gesundheitsförderung an der Fachhochschule Nordwestschweiz.

Seit 2011 engagiert Jolanda Welter Alker sich zudem ehrenamtlich im Vorstand der Frauenzentrale und ist seit 2014 deren Präsidentin. Die Frauenzentrale St.Gallen setzt sich für Anliegen von Frauen in Familie, Beruf und Politik ein und bietet verschiedenen Beratungsstellen ein Dach, unter anderem der Beratung für Familie, Sexualität und Schwangerschaft, der Budget- und Schuldenberatung oder der Kontaktstelle für Selbsthilfegruppen

Die Leaderinnen Ostschweiz bieten Jolanda Welter Alker für ihre vielseitigen Aktivitäten ein ideales Netzwerk an unkomplizierten und gewinnbringenden Kontakten; sie schätzt das breite und professionelle Angebot sehr.

modino priamos von Max Hauri AG: Steckdosen und Schalter mit Stil!

Max Hauri AG, Produzent elektrotechnischer Bauteile und Systeme in Bischofszell, bringt mit «modino priamos» ein innovatives Steckdosen- und Schalterprogramm auf den Markt. Die neue Produktlinie ist das Resultat einer mehrjährigen Entwicklungsarbeit. Matthias Wagner, Geschäftsleiter der Max Hauri AG und Designer Andreas Krob, B4K Design, erläutern im Interview die Idee hinter dem neuen, innovativen Programm.

Herr Wagner, was bewegte Max Hauri AG, das neue modino priamos Steckdosen- und Schalterprogramm zu entwickeln?

Matthias Wagner: Steckdosen und Schalter fristen in Wohnungen und Gewerberäumen oft ein Mauerblümchendasein. Hauptsache es sind genug davon vorhanden und ungefähr dort platziert, wo es praktisch erscheint. Max Hauri AG ist bekannt für innovative technische Lösungen mit modernem Design. Es war also naheliegend, auch den etwas vernachlässigten Steckdosen und Schaltern einen zeitgemässen, frischen Look zu geben.

Wie hebt sich das Design von modino priamos gegenüber anderen Produkten auf dem Markt ab?

Andreas Krob: Für mich als Produktdesigner stand bei der Entwicklung die harmonische Gesamterscheinung im Vordergrund. Der bewusste Verzicht auf traditionelle Zwischenrahmen ergibt einmalig grosse Schaltflächen, weniger Fugen und insgesamt eine sehr zeitgemässe Erscheinung. Dazu kommen die austauschbaren Designprofile in verschiedenen attraktiven Farben. Damit lassen sich die Steckdosen und Schalter individuell auf





die Umgebung abstimmen. Die farbige Umrandung macht die Schalter und Steckdosen visuell auch leichter und schlanker. modino priamos sind also nicht nur Schalter und Steckdosen, sondern Designelemente, welche Innenarchitekten in der Gestaltung unterstützen.

Sind die modino priamos Produkte trotz des modernen Designs doch pflegeleicht?

Matthias Wagner: Das grossflächige Design und die sehr passgenauen Fugen erleichtern die Pflege wesentlich. Zudem können die Farbrahmen ganz einfach abgenommen werden. Das ermöglicht eine einfache Reinigung der Produkte, ohne dass die dahinterliegende Wand verschmutzt wird.

Eine Neuerung im Markt ist die 3-fach Steckdose mit patentierter Anordnung. Warum wurde diese unkonventionelle Lösung gewählt?

Matthias Wagner: Sehr oft decken Netzadapter mit Erdungsstift nach dem Einstecken in die Steckdose die anderen beiden Steckplätze ab. Mit der patentierten Steckdosenanordnung ist dieses Ärgernis passé. Auch beim Einsatz grosser Netzadapter bleiben die oberen beiden Steckplätze frei und können für den Anschluss von Verlängerungskabeln oder Stromleisten genutzt werden. Besonders in Umgebungen mit vielen technischen Geräten ist dies ein grosser Vorteil.

Wir haben jetzt viel über das Design des modino priamos Programms gesprochen. Was dürfen die Installateure und Elektriker von den neuen Max Hauri Produkten erwarten?

Matthias Wagner: Selbstverständlich haben wir bereits beim Entwicklungsstart an die einfache Installation durch den Elektriker gedacht. Die Verdrahtung erfolgt mit schraublosen Anschlussklemmen, welche schräg ausgeführt sind. Dies ermöglicht dem Installateur eine einfache Montage sowie mehr Raum zur Platzierung von Kabeln und Drähten. Dank der Normmasse lässt sich das «modino»-Sortiment bei Umbauten problemlos verwenden und kann bestehende Installationen ersetzen.

Ab wann und wo ist das Steckdosen- und Schalterprogramm erhältlich?

Matthias Wagner: Seit April 2017 können die neuen Produkte von Max Hauri AG in ausgewählten Flächenmärkten bezogen werden. Ab Januar 2018 wird das kontinuierlich ausgebauten Sortiment zusätzlich über den VES Elektrogrosshandel und online erhältlich sein. Der praktische Bezugsquellennachweis auf der Homepage wird laufend aktualisiert. Selbstverständlich stehen unsere Mitarbeitenden jederzeit für Projektanfragen und weitere Auskünfte zur Verfügung. Wir sind überzeugt, dass die individualisierbaren und bedienungsfreundlichen Komponenten in elegantem Design Akzente setzen werden.

Matthias Wagner (links),
Geschäftsleiter der
Max Hauri AG und
Designer Andreas Krob.



MAX HAURI AG
Weidstrasse 16, CH-9220 Bischofszell
Tel. +41 71 424 25 25, Fax +41 71 424 25 90
info@maxhauri.ch, www.maxhauri.ch

Blechbearbeitung nach Wunsch

Die Digitalisierung erfasst praktisch jede Branche. Die eMDe Blechfabrik AG aus Kaltbrunn stellt Laserteile, Abkantteile, Blechkomponenten und Blechteile her. Gemäss Mitinhaber Dominik Weibel ist die aktuell grösste Herausforderung der Branche das Modewort «Produktion 4.0».

Als sich Dominik Weibel und Marco Wüst in der Musikgesellschaft Landquart kennenlernen, sind sie erst 16 Jahre jung. Ihre ähnlichen Laufbahnen bringen die Jugendfreunde immer wieder zusammen. Und da sich auch ihre Ansichten in puncto Unternehmensführung und Zukunftsgestaltung weitgehend decken, liegt die gemeinsame Unternehmensgründung auf der Hand. «Nach wenigen Wochen stand der Businessplan», erinnert sich Mitinhaber Dominik Weibel. Und mit der Leasinggesellschaft des Maschinenherstellers Trumpf hatten die Jungunternehmer einen Partner gefunden, der an ihre Geschäftsidee glaubte und ihnen die Neufinanzierung einer Lasermaschine ermöglichte.

«Wir wollen primär ein Lohnfertiger für Laser- und Blechteile sein.»

Am 22. April 2013 lassen Weibel und Wüst ihre eMDe Blechfabrik AG (eM steht für Marco und De für Dominik) ins Handelsregister eintragen. Jetzt kann die Blechbearbeitung nach Wunsch im st.gallischen Kaltbrunn losgehen. «Rückblickend waren viele unserer Meilensteine seit diesem Moment klein», sagt Weibel. «Aber jeder war unglaublich emotional.» Der Unternehmer erwähnt unter anderem die Lieferung der Lasermaschine im Juni oder der Produktionsstart im August. «Ein grösserer Meilenstein war, als wir uns entschieden, eine Abkantpresse zu beschaffen», erzählt Weibel. «Diese Idee stand nicht im Businessplan.» Vielmehr handelt es sich um eine Korrektur, damit die beiden Inhaber das Wachstum nicht ausbremsen. Ein goldrichtiger Entscheid, wie sich später herausstellt: «Jedes Weihnachtessen mit der Belegschaft macht auf eindruckliche Weise sichtbar, wie viele Personen von der Vision und Idee unseres Geschäfts profitieren können», sagt Weibel.

Sofortige Online-Preisberechnung

Die eMDe Blechfabrik AG produziert Laserteile, Abkantteile, Blechkomponenten und Blechteile. «Der typische Kunde ist verknüpft mit seinem Bedürfnis», erklärt Weibel. Soll heissen: Seine Kunden sind auf eine möglichst schnelle Fertigung angewiesen. Zu

einem vernünftigen Preis, wie der Unternehmer betont. Deshalb bediene die eMDe Blechfabrik AG einen äusserst breitgefächerten Kundenkreis. «Einerseits die Metallbauer und andererseits auch grössere Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen, die eine Prototypenfertigung haben», sagt Weibel. Das können Firmen aus der Medizinalindustrie genauso wie Automobilzulieferer sein.

Abgesehen von der kurzen Fertigungsdauer und dem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis punktet die eMDe Blechfabrik AG mit Convenience: Das KMU bietet ihren Kunden nämlich eine sofortige Online-Preisberechnung. «Es ist wichtig, dass ein Kunde seine Produkte schnell und zuverlässig kalkulieren kann», kommentiert Weibel den Service. «Ein grosser Vorteil dabei ist, dass er den Preis auch durch konstruktive Anpassungen an seinem Produkt jederzeit neu kalkulieren und sein Produkt somit optimieren kann.»

Schneller und flexibler Laserteillieferant

Heute umfasst der Maschinenpark der eMDe Blechfabrik AG eine Lasermaschine, zwei Abkantpressen, eine automatische Be- und Entlademaschine, eine Gravurmaschine, zwei Entgratungsmaschinen, zwei Schweißmaschinen und einen Schweißstisch. Sollte eine Sonderanfertigung weitere Maschinen erfordern, sucht das Unternehmen nach möglichst nahegelegenen Partnern, am liebsten im Dorf Kaltbrunn. «Sobald wir auf einen Spediteur oder die Post angewiesen sind, verlieren wir gleich drei Tage», erklärt Weibel. «Das ist meist zu lange.»

Allerdings müsse man auch hervorheben, dass der Speditionspartner – die Wespe Transport AG aus Schmerikon – sehr gute Arbeit leiste. Das Transportunternehmen holt selbst grosse Lieferungen bis 17 Uhr ab und liefert diese anderntags um 8 Uhr morgens oder früher aus, fast in der ganzen Schweiz. «Das macht uns zu einem sehr schnellen und flexiblen Laserteillieferant», sagt Weibel. «Wir wollen aber primär ein Lohnfertiger sein für Laser- und Blechteile.» Die eMDe Blechfabrik AG sei damit auch eine Alternative für Mitbewerber, deren eigene Maschinen ausgelastet seien. «Die komplette Blechbearbeitung steht bei uns nicht im Fokus», stellt Weibel klar.



*Jugendfreunde und Geschäftspartner:
Dominik Weibel (links) und Marco Wüst.*



Jungunternehmer forum

Mut zum Unternehmertum



5. Jungunternehmerforum Graubünden 2017

Die 3 Finalisten
erhalten
einen Videoclip.

CHF 3000.–
Preisgeld für Sieger/in

**Jetzt online
bewerben.**



Wir suchen das...
Bündner Jungunternehmen 2017

Wer kann sich bewerben?

- Gründer/innen, Start-up-Unternehmer/innen
- KMU-Nachfolger/innen
- Unternehmer/innen mit innovativen Produkten,
neuen Geschäftsfeldern, einzigartigen Nischenprodukten
- Firmensitz im Kanton Graubünden

Bewerbungsfrist: 31. August 2017

gr.jungunternehmerforum.ch





Papierlose Fertigung

Gemäss Mitinhaber Dominik Weibel ist die aktuell grösste Herausforderung der Branche das Modewort «Produktion 4.0». «Unsere Branche hat sich immer wieder mit den neuen Möglichkeiten der Digitalisierung auseinandergesetzt», sagt der Unternehmer. «Dass die Prozesse im Betrieb digitalisiert worden sind, wenn es die Wirtschaftlichkeit zugelassen hat, ist nichts Neues.» Nun sei aber ein künstlicher Druck entstanden, obwohl viele Ideen und Visionen der Digitalisierung sich nicht so einfach von heute auf

«Nach wenigen Wochen stand der Businessplan.»

morgen umsetzen liessen. «Seit mehreren Jahren versucht man, eine papierlose Fertigung einzuführen», erläutert Weibel. Die konsequente Umsetzung scheiterte meist daran, dass die zur Verfügung gestellten Tools in der Praxis noch nicht getestet seien. Als Beispiel führt der Unternehmer folgendes Szenario an: «Wie soll ein Unternehmen etwa darauf reagieren, wenn ein Kunde in seinen allgemeinen Geschäftsbedingungen die Pflicht aufführt, dass jeder Arbeitsgang mit Visum des Ausführenden zu versehen ist? Plötzlich werden klare und einfache Prozesse zum Problem.»

Weibel glaubt, dass die Digitalisierung und die Datenvernetzung in Zukunft immer wichtiger werden. «Aber – und da sind wir eher pessimistischer als viele aus dem Produktion-4.0-Umfeld – es wird noch einige Jahre dauern, bis sich die Fertigung komplett verändert hat.» Dennoch ist der Unternehmer zuversichtlich, dass die eMDe Blechfabrik AG ihre Prozesse in den kommenden Jahren noch weiter vereinfachen und strategisch digitalisieren wird.

Text: Tamara Johnson

Bilder: Stéphanie Engeler

Einwandfreie Weingläser

Das richtige Glas für den gewählten Wein zu finden, ist schon fast eine Wissenschaft für sich. Die Auswahl an Weingläsern ist riesig.



von Jan Martel

Ideal sind tulpenförmige Gläser mit ausreichendem Fassungsvermögen, sodass sich die Weinaromen darin entfalten können und gebündelt werden. Gute Gläser sind transparent und ungeschliffen, damit sich Farbe und Klarheit des Weines unbeeinflusst beurteilen lassen. Zudem bereitet ein dünnwandiges Glas einen sinnlicheren Weingenuss als ein dickwandig-schweres Glas.

Wollen Sie sich auf eine möglichst kleine Auswahl konzentrieren, kommen Sie mit drei Gläserarten aus: Schaumwein-, Weiss- und Rotweinglas. Das Schaumweinglas sollte mit einem Moussierpunkt versehen sein, sodass die Perlen schön aufsteigen. Eventuell ergänzen Sie Ihre Auswahl durch ein grösseres Rotweinglas für gehaltvolle Gewächse. Je edler der Wein, desto edler darf das Glas sein. Bitte vermeiden Sie aber übergrosse Weinkelche.

Form und Qualität des Glases garantieren allerdings noch keinen Hochgenuss: Immer wieder erlebe ich, dass ich aus Weingläsern trinken muss, die ganz seltsam riechen oder gar richtig stinken. Das feine Weinaroma wird in solchen Fällen von muffigen oder abgestandenen Aromen des Glases zugedeckt – und damit wird jedes Weinglück vernichtet.

Es gibt verschiedene Ursachen für diese schlechten Begleitparfüms. Meistens stammen sie von Lebensmittelresten im Sieb oder Besteckkorb der Abwaschmaschine sowie von Spülmittelrückständen. Gute Pflege der Maschine und richtig dosierter Einsatz des Reinigungsmittels helfen schon stark. Noch besser ist das Waschen der Gläser von Hand und nur mit heissem Wasser. Auch ein alter, muffelnder oder frisch gestrichener Schrank gibt sein Aroma an die Gläser ab. Stehen die Gläser gar auf dem Kopf im Schrank, wird die im Kelch gefangene Luft muffig.

Fazit: Achten Sie auf die richtige Glaswahl, ohne es zu übertreiben. Reinigen Sie die Gläser sorgfältig und lagern Sie sie aufrecht an einem möglichst geruchsneutralen Ort. Schnüffeln Sie am leeren Glas, bevor Sie es mit Wein füllen. Sollte es übel duften, hilft nur eine erneute Reinigung oder das Avinieren (Ausspülen mit etwas Wein). Cheers!

Jan Martel ist Inhaber der Martel AG, St. Gallen

«Es fand eine Akademisierung innerhalb der Unternehmen statt»

Der Kampf um Talente ist in vollem Gange. Wie aber können sich Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber positionieren? Aus dieser Fragestellung heraus gründeten Adrian Fischer und Rolf Sonderegger die together ag mit Sitz in St.Gallen. Ihr Erfolg bestätigt die enorm hohe Nachfrage in diesem Segment.

Adrian Fischer, Rolf Sonderegger, seit 2002 unterstützt die together ag Unternehmen auf der Suche nach passenden Talenten. Wie geschieht dies?

Adrian Fischer: Wir bringen Studentinnen und Studenten mit Unternehmen zusammen. Oder mit anderen Worten: Wir unterstützen Unternehmen, sich erfolgreich bei Studenten als attraktive Arbeitgeber zu positionieren. Zu diesem Zweck organisieren wir jährlich mehr als 20 Karriereveranstaltungen in der Deutsch- und Westschweiz. Zudem gehören die in der Schweiz am meisten gelesenen Karriereratgeber «Career Starter» und «Talent Career» zu unserer Produktpalette. Seit letztem Sommer sind wir auch Mitbetreiber des grössten Job- und Karriereportals für Studenten, Graduates und Young Professionals namens «talendo.ch».

«Auch immer mehr KMU realisieren, dass das «Post & Pray»-Prinzip nicht mehr ausreicht.»

Rolf Sonderegger: Konkret in Zahlen: Jeder zweite Student, der sein Studium in der Schweiz im Bereich Ingenieur-, Wirtschafts-, Naturwissenschaften oder Informatik abschliesst, nimmt an einer unserer Karriereveranstaltungen teil – mehr als 10 000 pro Jahr. Mehr als 150 000 Studenten nutzen während des Bewerbungsprozesses aktiv unsere Karriereratgeber und informieren sich über die Arbeitgeber, die sich darin mit Inseraten und Profilen präsentieren. Zudem haben wir auf dem Job- und Karriereportal «talendo.ch» monatlich 55 000 aktive Nutzer, die nach Praktika und Einstiegsstellen suchen. Um diese Dienstleistungspalette anbieten zu können, beschäftigen wir aktuell 14 Mitarbeiter.

Fischer: Wir sind also klarer Marktführer, wobei wir auch das einzige Unternehmen in diesem Markt sind (schmunzelt).

Wer gehört zu Ihren Kunden? Nur Grosskonzerne oder auch KMU?

Sonderegger: Die grössten 400 Unternehmen der Schweiz wie Nestlé, das IKRK, Swisscom etc. – mit ganz wenigen Ausnahmen. Wenn sich ein Unternehmen auf den Radar von Studenten bringen will, hat es zwei Möglichkeiten: Entweder man schreibt die Stelle auf einer Jobplattform aus und hofft, dass man gute Bewerbungen bekommt («Post & Pray»-Prinzip, also Anzeige schalten und warten bzw. beten), oder man investiert ins Employer Branding und verbessert damit seine Bekanntheit als Arbeitgeber. Bekannte Unternehmen erhalten definitiv mehr Bewerbungen als unbekannte.

Fischer: Auch immer mehr KMU realisieren, dass das «Post & Pray»-Prinzip nicht mehr ausreicht, um die richtigen Kandidaten zu finden. Man muss aktiv werden und seine Vorzüge als Arbeitgeber der Zielgruppe proaktiv kommunizieren. Unsere Marktanalyse zeigt, dass im 2016 in der Schweiz 765 Unternehmen mindestens eine Aktivität im Hochschulmarketing hatten – beispielsweise eine Teilnahme an einer Karriereveranstaltung. Und davon sind 43 Prozent KMU. Da wir einige Dienstleistungen für KMU anbieten, wird dieser Prozentsatz bei unseren 400 Kunden deutlich grösser sein.

Woraus ist die Geschäftsidee damals entstanden?

Fischer: Aus einem Eigenbedürfnis vor 15 Jahren. Rolf und ich waren damals inmitten unseres Studiums. An meiner Hochschule, der ETH Zürich, waren an den Karriereveranstaltungen ganz wenige Ostschweizer Unternehmen vertreten. Ich musste mir die Frage stellen: Will ich bei einem der grossen Industrieunternehmen wie ABB oder Siemens einsteigen oder gibt es in der Ostschweiz auch spannende Arbeitgeber, die an mir interessiert sind?

Sonderegger: Bei mir an der Universität St.Gallen war es ähnlich: Es präsentierten sich primär die grossen Banken und Beratungsunternehmen. Die



*Adrian Fischer (rechts)
und Rolf Sonderegger:*

**«Die Marktlücke
wurde deutlich.»**

Berit Klinik präsentiert:

NACHT

DES OSTSCHWEIZER FUSSBALLS

28.
10.
2017

Save the Date

Wir freuen uns, Sie am 28. Oktober 2017 zur 6. Nacht des Ostschweizer Fussballs begrüßen zu dürfen. Sichern Sie sich jetzt Tickets und Lose für den Gala-Abend mit unserem diesjährigen Stargast Alvaro Soler.

Die Tombola hält Preise im Gesamtwert von rund CHF 200'000.- für Sie bereit – dabei kommen auch die Erlöse der Tombola dem Nachwuchsprojekt «Future Champs Ostschweiz» zugute.

--> Olma-Halle 9.1 // St. Gallen
--> fussballnacht.ch



Stargast
**ALVARO
SOLER**



Award-Sponsoren



Marktlücke wurde deutlich: Es fehlten regionale Karriereveranstaltungen, bei denen Studenten, die fürs Studium in andere Kantone ausgeflogen sind, teilnehmen und den passenden Arbeitgeber in der Heimatregion finden können.

Haben sich seither die Bedürfnisse der Unternehmen, aber auch der Absolventen massgeblich verändert?

Sonderegger: Ja, es hat eine Akademisierung bei den Unternehmen stattgefunden. In vielen Stellenausschreibungen werden heutzutage Abschlüsse auf tertiärer Stufe verlangt. Dies war früher nicht der Fall. Dass die Bildungsstruktur im Wandel ist, zeigen auch die Zahlen des Bundesamts für Statistik: Vor zehn Jahren hatte jeder Vierte der 25- bis 64-Jährigen in der Schweiz einen tertiären Abschluss, also einen Abschluss der höheren Berufsbildung oder einer Hochschule. In zehn Jahren werden es knapp 50 Prozent sein.

«Bekannte Unternehmen erhalten definitiv mehr Bewerbungen als unbekannte.»

Die aktuelle Generation von Berufseinsteigern sucht nach weit mehr Anreizen als nur den finanziellen. Welche Faktoren muss ein Unternehmen berücksichtigen?

Fischer: Die heutigen Arbeitskräfte der Generation Y (Jahrgänge 1981 – 1995) und X (nach 1995) sind anders wie die vor 20 Jahren. Die wichtigsten Themen dieser Fachkräfte sind: ein gutes Team, Selbstverwirklichung und Sinnhaftigkeit. Ein gutes Team bedeutet aber nicht zwangsläufig eine Durchmischung von Alter und Geschlecht. Es bedeutet: Dass es für mich stimmt. Selbstverwirklichung bedeutet: Dass ich meine Ziele mitbestimmen und mich persönlich

weiterbringen kann. Und Sinnhaftigkeit heisst: Ich mache, was meinen Wertvorstellungen entspricht.

Sonderegger: Aus diesem Grund sind Unternehmen gut beraten, wenn sie Studenten direkt in ihr Unternehmen holen und zum Beispiel Unternehmensbesichtigungen anbieten. Insbesondere die Generation Z wird auch «Reality Check»-Generation genannt: Sie will sich ein eigenes Bild vom künftigen Arbeitsort und den potenziellen Arbeitskollegen machen und dann entscheiden, ob das Unternehmen zu einem passt.

Zum Schluss: Wer hat ihren Erfolg mitgeprägt?

Sonderegger: Wir sind vor 15 Jahren mit der Idee, dass wir Thurgauer Unternehmen mit Studenten, welche die Maturität im Kanton Thurgau abgelegt haben und jetzt irgendwo in der Schweiz studieren, zusammenbringen wollen, bei Edgar Sidamgrotzki (ehemaliger Leiter des Amtes für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Thurgau) auf offene Ohren gestossen. Mit seiner Unterstützung war das Fundament für die Umsetzung unserer Idee gelegt. Anschließend haben uns Fachleute wie Nicolo Paganini (ehemaliger Leiter des Amtes für Wirtschaft und Arbeit des Kantons St.Gallen) eng begleitet und die Multiplikation der Idee in andere Kantone ermöglicht.

Fischer: Heute sind wir schweizweit tätig. Sehr enge Beziehungen haben wir beispielweise zu Franz A. Saladin, Direktor der Handelskammer beider Basel, unter deren Patronat wir jährlich die Absolventenmesse Basel organisieren. Zudem durften wir in ihrem Auftrag in diesem Jahr zum ersten Mal die Erlebnisschau «tunBasel» organisieren, bei der wir anhand von über 40 Experimenten mehr als 11 000 Kinder für Technik und Naturwissenschaften faszinieren konnten.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Stéphanie Engeler

Anzeige

LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!



Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von unserer Marke profitiert.

Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung.
www.leaderonline.ch

Presented by
LEADER
SPECIAL

Apps in B2B-Verkaufsgesprächen ergebnisorientierter einsetzen

Digitale Lösungen zur Vertriebsunterstützung bieten fast grenzenlose Möglichkeiten der Präsentation, Inszenierung und Interaktion. So spannend und vielfältig die Möglichkeiten sind – Ziel und Zweck ist nicht die Unterhaltung mit einem multimedialen Feuerwerk. Im Zentrum steht das Gesprächsergebnis oder, wie Kunden im angelsächsischen Raum es auf den Punkt bringen: «What's in it for us, show us the money!». Dieser Beitrag zeigt Möglichkeiten auf, mittels App-basierter Lösungen Verkaufsgespräche ergebnisorientierter zu gestalten, sowohl aus Sicht des Verkäufers als insbesondere auch des Kunden.

Pistor: Mit der Potenzialanalyse Sortimentslücken identifizieren



Kurzfilm

www.kurz.video/pistor

Auf den Kundenkaufprozess abstellen

«Ergebnisorientierter» ist nicht mit «Abschluss auf Knopfdruck» gleichzusetzen. Vielmehr geht es darum, den Kunden in allen Phasen des Kaufprozesses gezielt zu unterstützen und im Entscheidungsprozess einen Schritt weiterzubringen. In der Suchphase beispielsweise steht das Identifizieren von passenden Produkten und Dienstleistungen im Vordergrund. Anschliessend erfolgt das Evaluieren potenzieller Lieferanten, basierend auf Performance-Kriterien als auch Soft-Faktoren. Steht der bevorzugte Lieferant fest, folgt oft eine Phase des «Customizing» oder sogar gemeinsamer Entwicklung.

Die grösste Herausforderung für Verkäufer im B2B-Geschäft ist es, zu jedem Zeitpunkt des Entscheidungsprozesses und für jeden involvierten

Stakeholder klar aufzeigen zu können, was der Kundenmehrwert aus der Kundenoptik ist. Nutzen, Mehrwert und Value Proposition sind keine starre Grösse, sondern auf die Situation hin adaptierte Botschaften. Digitale Lösungen unterstützen das flexiblere Argumentieren und Hinarbeiten auf konkrete Resultate.

In allen Gesprächsphasen Nutzen stiften

Ein gutes Gespräch hängt massgeblich von seiner Vorbereitung ab. Konkret, dem Abklären von Interessen und Erwartungen sowie dem Zusammenstellen entscheidungsrelevanter Informationen. So können in der **Gesprächsvorbereitung** mit Checklisten, Kalkulatoren oder Konfiguratoren Informationen gewonnen oder der potenzielle Kunde hinsichtlich des Lösungsspektrums und der Kosten sensibilisiert werden. Beispielsweise setzen Finanzdienstleister Kalkulatoren zur initialen Berechnung von Hypotheken oder Krediten ein. Ein Zulieferer der Luftfahrtindustrie stellt potenziellen Kunden einen Konfigurator bereit, mittels welchem diese schnell belastbare Zahlen für die Konzeptionsphase erhalten und der Lieferant gleichzeitig seinen Beratungsaufwand in dieser Frühphase des «Request for Information» optimiert.

Tablet-basierte Lösungen spielen ihre Stärke **während dem Kundengespräch** aus. Pistor beispielsweise objektiviert und systematisiert die Bäckerei-Beratung mittels einer Potenzialanalyse. Diese stellt den IST-Zustand des Take-away-Geschäfts fest, vergleicht diesen mit Erfahrungswerten der gesamten Kundenbasis und zeigt mögliche Potenziale für Mehrumsatz und Dynamisierung des Angebots auf.



Nestlé/Froneri wie auch Michelin setzen interaktive Kalkulatoren ein. Diese helfen, potenzielle Lösungen aus der Sicht des Kunden zu erklären, zu validieren und zu priorisieren. Bei einer grossen Anzahl an Produkten und Dienstleistungen bieten sich Navigatoren wie auch Konfiguratoren an, um das Lösungsspektrum kundenzentriert zu reduzieren und masszuschneiden. Ebenfalls sinnvoll ist das gemeinsame

Wie ergebnisfördernd sind Ihre vertriebsunterstützenden Kommunikationsmittel?

Drei Fragen zur Reflektion, inwieweit Ihre Kommunikationsmittel in Kundengesprächen Mehrwert erzeugen und zu Resultaten führen:

- 1 **Setzen Sie Tools wie z. B. interaktive Checklisten, Potenzialanalysen oder Kalkulatoren ein, um Kundenbedürfnisse und Opportunitäten aufzudecken und zu validieren?**
- 2 **Besteht anschliessend die Möglichkeit, Ihr Lösungsspektrum (Produkte und /oder Services) zielgerichtet abzurufen und in das Gespräch einzubringen?**
- 3 **Legen Sie gemeinsam und transparent bereits im Gespräch die nächsten Schritte/einen Aktionsplan fest und erzeugen beidseits Verbindlichkeit?**

Die grösste Herausforderung im Verkauf ist es, den Kundenmehrwert aus der Kundenoptik aufzuzeigen.

(MHI Research Institute Study, 2014)

Definieren nächster Schritte während des Gesprächs, wie im Fall von Pistor. Dies fördert die Transparenz, beugt Missverständnissen vor und schafft gegenseitige Verbindlichkeit.

Auch in der Gesprächsnachbereitung lässt sich ergebnisorientiert arbeiten. Wer beispielsweise auf dem Tablet während des Gesprächs bereits digital «markierte», welche Inhalte besonders gefielen oder nicht, kann den Follow-up zielgerichteter angehen. Gleiches gilt, wenn Gesprächsinhalte digital dem Kunden auf einer Microsite zur Verfügung gestellt werden und sich dabei nachverfolgen lässt, was genau wie lange angeschaut und auch heruntergeladen wird. Schliesslich lassen sich Erkenntnisse aus dem Kundengespräch – z. B. ausgefüllte Checklisten oder Konfigurator-Resultate – in CRM-Systeme überführen und als Basis für das nächste Gespräch nutzen.

Jetzt Kurzfilme anschauen per QR-Code oder auf www.youtube.com/ethwerbeagentur

Dr. Axel Thoma,
Leiter Strategie der E,T&H Werbeagentur AG und Research Partner, Forschungsstelle für Internationales Management, Universität St. Gallen
axel.thoma@ethcom.ch

Christian Hacker,
Leiter Beratung der E,T&H Werbeagentur AG
christian.hacker@ethcom.ch



Nestlé: Konzepte mit dem interaktiven Kalkulator validieren



Kurzfilm
www.kurz.video/froneri



Peter Müller (links) und Roland Waibel:

«Das Unternehmen soll die Lösung wirklich brauchen.»

«Mit gefülltem Rucksack in die Praxisprojekte»

Alles andere als ein Elfenbeinturm: Das ist das erklärte Ziel der Fachhochschule St.Gallen. Im Rahmen des WTT YOUNG LEADER AWARD, an dem die besten Praxisprojekte gekürt werden, zeigen Studierende jedes Jahr, wie nahe sie am Puls der Wirtschaft sind. In diesem Jahr ist das zentrale Thema der Veranstaltung, wie Unternehmen und Organisationen vom Wissen der Hochschulen profitieren können – und umgekehrt. Prof. Dr. Roland Waibel und Prof. Peter Müller im Gespräch über die Bedeutung der Praxisprojekte für die Fachhochschule – und für deren Abnehmer aus der regionalen Wirtschaft.

Der WTT YOUNG LEADER AWARD ist ein Anlass für Studierende, die für ihre Praxisprojekte ausgezeichnet werden. Die Wirtschaft engagiert sich in diesem Rahmen stark. Wo liegt der Bezug der Fachhochschule zu den Unternehmen?

Roland Waibel: Die Fachhochschule St.Gallen ist eine regionale Hochschule und stark auf die Ostschweiz ausgerichtet. Wir setzen auf eine Kombination aus Lehre und anwendungsorientierten Projekten. Es ist uns allen ein Anliegen, einen Nutzen für die Region zu stiften. Deshalb liegt unser Fokus auf den Bedürfnissen der Unternehmen. Und zwar nicht

warten von uns konkrete Problemlösungen. Deshalb muss der Bereich der angewandten Forschung sehr nahe an der Praxis angesiedelt sein.

Peter Müller: Wie auch in der Lehre die Theorievermittlung der Dozierenden an die Studierenden sehr praxisnah und praxisorientiert erfolgen muss. Es ist unser Ziel, dass die Studierenden mit einem gut gefüllten Rucksack an praxisorientierter Theorie in die Praxisprojekte einsteigen. Wir realisieren jedes Jahr rund 250 Praxisprojekte mit Unternehmen, Studierenden und Dozenten. Das ist nur schon von der reinen Zahl her ein grosser Ausstoss. Unser Ziel liegt darin, direkt anwendbare Lösungen zu schaffen. Ich sehe einen gewissen Unterschied zu Universitäten, die natürlich ebenfalls ausgezeichnet arbeiten, deren Fokus aber oft eher auf abstrakten, theoretischen Resultaten liegt. Bei unseren Praxisprojekten geht es darum, eine reale Problemstellung für ein Unternehmen zu lösen. Diese werden über vier bis fünf Monate von einem Team aus vier bis fünf Studierenden unter professioneller Aufsicht begleitet. Da kommen etwa 800 Stunden Arbeit zusammen. Der Dozent wirkt als Coach, die Unternehmen arbeiten aktiv mit. Für diese Leistung zahlt der Auftraggeber bis zu 10 000 Franken.

Das heisst: Nur die Ostschweizer Unternehmen, die ein Praxisprojekt in Auftrag geben, profitieren von der Fachhochschule?

Waibel: Im Gegenteil, ich bin überzeugt, dass die Gesamtwirtschaft einen Nutzen daraus hat. Relativ viele Absolventen der Fachhochschule bleiben nach dem Studium in der Region, und von deren Wissen und Können profitiert die ganze Region. Wir haben im direkten Vergleich mit anderen Hochschulen eine sehr hohe Berufseinstiegsquote. Das zeigt: Unsere Studierenden sind am Arbeitsmarkt gefragt. Mehr

Peter Müller:

«Wir erklären in den Praxisprojekten der Wirtschaft ja nicht einfach, wie die Welt funktioniert.»

irgendwelcher: Sowohl bei Beratungsprojekten wie in den Projekten aus der angewandten Forschung stammen die Kunden unserer Forschungsinstitute mehrheitlich aus der Ostschweiz. Finanzierer dieser Projekte ist die KTI, die Kommission für Technologie und Innovation des Bundes. Sie verlangt, dass mindestens die Hälfte der Beiträge von einem Partnerunternehmen geleistet werden. Somit sind wir direkt gezwungen, bei den Unternehmen, die auf uns setzen, einen unmittelbaren Nutzen auszulösen, damit sie bereit sind, diesen Beitrag zu leisten.

Gibt es weitere Vorgaben der KTI?

Waibel: Angewandte Forschungsprojekte müssen eine Innovation beinhalten, sonst werden sie nicht durch die KTI finanziert. Für die Unternehmen reicht der innovative Ansatz allein aber noch nicht; sie er-

Über Geld spricht man, nicht?

In Vermögens- und Bewertungsfragen ist es nicht immer einfach, unternehmerische und persönliche Ziele gut in Einklang zu bringen. Als Experten für Familienunternehmen verstehen wir es, Klarheit und Nachhaltigkeit zu schaffen:

www.continuum.ch

Continuum AG | St. Gallen | Zürich
Nachfolgeprozess | Unternehmensentwicklung | Familienvermögen



OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



***In der Ostschweiz
zu Hause.***

noch, sie sind sehr schnell operativ im Betrieb tätig und können früh erfolgreich eingesetzt werden.

Müller: Das kann ich bestätigen. Unsere Studierenden sind von hier und bleiben grösstenteils hier. So fliesst die Praxiserfahrung wieder in den regionalen Markt und hilft den hiesigen Unternehmen, effizienter und effektiver zu sein. Die Unternehmen spielen umgekehrt auch für uns eine grosse Rolle.

Inwiefern?

Müller: Wir erklären in den Praxisprojekten der Wirtschaft ja nicht einfach, wie die Welt funktioniert, es ist ein Geben und ein Nehmen: Die Studierenden und Dozenten tauchen in die Unternehmung ein, nehmen von dort vieles mit und bringen das wieder in die Lehre zurück – das ist Wissenstransfer von den Unternehmen an die Fachhochschule. Wir erweitern den Lehrstoff immer wieder aufgrund von Beobachtungen und Erfahrungen im Markt. Das ist sozusagen ein selbstentwickelndes Modell für die Lehrinhaltsentwicklung.

Roland Waibel:

«Die Auszeichnung löst einen Sog aus, die die Studierenden zu überdurchschnittlichen Leistungen befähigt.»

Was sind das für Unternehmen, die auf Praxisprojekte setzen? Wollen sie wirklich ein Problem lösen? Oder ist es mehr ein gutgemeinter Beitrag an die Fachhochschule beziehungsweise die Studierenden?

Müller: Letzteres kann man ausschliessen. Zum einen würden wir solche Aufträge schlicht ablehnen, denn wir wollen echte Projekte zum Nutzen aller Beteiligten. Und die Unternehmen lassen sich die Praxisprojekte ja auch etwas kosten, nicht nur Geld, sondern auch Zeit und Ressourcen, sie arbeiten aktiv mit. Ein wichtiges Kriterium ist, dass die gestellte Aufgabe für die Firma eine gewisse Dringlichkeit und Relevanz hat – das Unternehmen soll die Lösung wirklich brauchen. Als reine Massnahme zur Bildungsförderung macht das kein Unternehmer. Dafür ist der geleistete finanzielle Beitrag zu substanziell. Mir ist übrigens keine andere Institution bekannt, die nach diesem Modell arbeitet, in dem entgeltliche Praxisprojekte durch die Fachhochschule akquiriert werden, in unserem Fall die Wissenstransferstelle WTT-FHS. Das System ist für uns auch eine Motivations: Wir stehen unter Druck, Resultate zu liefern.

Apropos Resultate: Überprüfen Sie nach Abschluss der Projekte periodisch, ob die Lösung Ihrer Studierenden im Betrieb dann auch erfolgreich eingesetzt wird?

Müller: Wir führen nach jedem Praxisprojekt ein 360°-Debriefing durch. Eine systematische Erhebung darüber, wie es Jahre später aussieht, gibt es

bisher nicht. Wir haben das Thema auf dem Radar, aber es ist nicht ganz einfach umzusetzen. Selbstverständlich sind wir aber laufend im Kontakt mit unseren Auftraggebern, den Unternehmen. Informell erhalten wir also Rückmeldungen.

Waibel: Ein Indikator ist auch unsere Wiederverkaufsrate: Zum einen gibt es Firmen, die mehrfach Praxisprojekte in Auftrag geben, zum anderen empfehlen uns Unternehmen weiter an andere. Das wichtigste Element bei der Akquisition ist die Qualität. Zu sagen ist auch, dass wir mit den Praxisprojekten eine grosse Bandbreite abdecken, von der Einmannfirma bis zum Grossbetrieb.

Wie stehen Ihre Studierenden zu den Praxisprojekten? Sehen sie es als reine Verpflichtung oder machen sie es gerne?

Müller: Sie sind sehr motiviert und haben den Anspruch, dem Auftraggeber zu genügen und die vereinbarten Ziele zu erreichen. Entsprechend sind sie enttäuscht, wenn es einmal nicht auf Anhieb gelingt, die Latte zu überspringen. Deshalb drehen sie in solchen Fällen auch so manche Extrarunde. Die Bestätigung aus dem Projekterfolg ist sehr wichtig für die Studierenden.

Waibel: Der WTT YOUNG LEADER AWARD spielt dabei eine wichtige Rolle. Dessen Einführung war eine sehr gute Idee von Peter Müller; der Award ist ein äusserst wirksamer Motivator. Ich hätte das in diesem Ausmass damals nicht für möglich gehalten. Die Auszeichnung löst einen Sog aus, die die Studierenden zu überdurchschnittlichen Leistungen befähigt. Es ist aber natürlich auch eine Herausforderung: Mit Blick auf das Gesamtstudium nehmen die Praxisprojekte 20 Prozent ein, mit den weiteren 80 Prozent sind unsere Absolventen ja ebenfalls stark beansprucht.

Müller: Für mich liegt die Befriedigung in der Entwicklung, die wir beobachten können: Wir sehen, was Studierende mitbringen, wenn sie hierher kommen – und wie sich bis zum Ende des Studiums immens entwickeln. Die Reife und Persönlichkeit, die in dieser Zeit entsteht, ist verblüffend und erfüllend.

Interview: Stefan Millius

Bild: Stéphanie Engeler

Leitthema Wissenstransfer

Der WTT YOUNG LEADER AWARD 2017 findet am 25. September in der Tonhalle St.Gallen statt. Die Preisverleihung steht im Zeichen des Themas «Wissenstransfer». Aufgezeigt wird, wie Hochschulen und regionale Wirtschaft Hand in Hand für den Standort arbeiten können. Herzstück der Veranstaltung ist aber wie in jedem Jahr die Verleihung der Awards für die besten Praxisprojekte. Weitere Informationen unter www.fhsg.ch//praxisprojekte.

Ist der Freihandel gefährdet?

Das Jahr 2017 wird als Quantensprung des Freihandels in die Geschichte eingehen. Rund 1'300'000'000 Menschen sind nämlich ab dem 1. Juli dieses Jahres durch eine überfällige Steuerreform Teil eines einzigen grossen Binnenmarkts geworden.

Warenkontrollen, mühseliges Ausfüllen von Zollformularen, lange Warteschlangen vor Grenzposten gehören der Vergangenheit an; ebenso die Notwendigkeit für die Unternehmungen, auf vergleichsweise kleinem Raum Lagerhäuser zu unterhalten und mit komplexer Logistik Waren und Güter von einem Gliedstaat in einen anderen zu transportieren – wozu kurioserweise oft der Umweg übers ferne Ausland und der Re-Import in die Heimat gewählt worden war. Die Rede ist von Indien, dem riesigen Bundesstaat, der bis anhin den freien Handel landesintern noch nicht kannte.

Wo in aller Welt wird denn beispielsweise ein Apple iPhone hergestellt?

Durcheinandertal des globalen Freihandels

Der indische Quantensprung in Richtung Freihandel kontrastiert mit dem gequälten Umgang der G20 an ihrer diesjährigen Konferenz zum selben Thema, der Fortsetzung der Liberalisierung der Weltwirtschaft und mithin der Globalisierung schlechthin. Zwar mangelte es in der ehemaligen Hanse- und Handelsstadt Hamburg nicht an Bekenntnissen, aber unverkennbar ist dennoch: Man tut sich mit der Angelegenheit immer schwerer.

Ausgerechnet der chinesische Präsident Xi Jinping, als höchster Vertreter einer nominell immer noch kommunistischen, faktisch staatskapitalistischen und dirigistischen Nation, hat sich seit dem WEF 2017 zum Vorreiter der Freihandelsidee gemacht, derweil der Repräsentant der am meisten in den Welthandel verwobenen Wirtschaftsmacht, Präsident Donald Trump aus den USA, seltsam merkantilistische Signale aussendet; Ministerpräsident Shinzo Abe, insular denkend und handelnd wie kaum ein japanischer Regierungschef vor ihm, spricht wiederum von Globalisierung und freiem Handel in ebenso hohen Tönen wie manche Vertreter aus der EU, welche «Binnenmarkt» bekanntermassen primär als hoch regulierte Zone mit Festungscharakter verstehen und die solchermassen betriebene Entität für weitergehende politische Zwecke missbrauchen. Im Schatten einer diffusen Handelsdebatte machen sich

Unbehagen und Unsicherheit breit hinsichtlich der Frage, wie es um den globalen Freihandel nun wirklich steht.

Freihandel? Ja, aber...

Ist der freie Handel, ist die Globalisierung nun gefährdet? Ja, denn das waren sie schon immer. Einerseits ideologisch, weil die Logik der auf dem – gedanklich nicht so einfach nachzuvollziehenden – komparativen Vorteil beruhenden beidseitigen Win-win-Situation nicht allen einleuchten will. Vorteil ohne Nachteil, das könne es nicht geben. Statisch gedacht, stimmt die Überlegung, dynamisch keineswegs. Da es bei «Wirtschaft» um Vorgänge geht, kann aber die statische Sichtweise nicht genügen. Dennoch wird sie bestehen bleiben, und sie wird für wohlmeinende Prediger auf Kanzeln und anderswo auch immer wieder die passende Legitimationsgrundlage für die gesuchte Entrüstung über die Ungerechtigkeit der Welt vermitteln.

Weil der beidseitige Zugewinn durch Tausch und Handel aber einer jahrtausendealten Erfahrung der Menschheit entspricht und in den vergangenen Jahrhunderten auch theoretisch sauber aufgearbeitet worden ist, sehe ich jedoch keine grundsätzliche Gefährdung der Idee des Freihandels. Im Gegenteil, ich gehe davon aus, dass künftig viel Druck vonseiten der weniger entwickelten Länder aufkommen wird, um die bis anhin sorgsam gehüteten protektionistischen Teilbereiche der Weltwirtschaft, allen voran in der Landwirtschaft, zu knacken. Es ist ja nicht einzusehen, weshalb ausgerechnet dort, wo das Klima die Verschiedenheit der Faktorausstattung am deutlichsten zum Tragen bringt, die Spezialisierung von Ländern und Weltgegenden haltmachen soll. Die Agrarkartelle des Westens unter dem Vorwand allzu weit gefasster Selbstversorgung werden nicht aufrecht zu erhalten sein.

Zudem muss man sehen, dass in der modernen Unternehmenswelt die rein territorialen Vorstellungen, wie sie einen Staat, das heisst eine Volkswirtschaft und deren Aussenwirtschaftspolitik, ausmachen, kaum mehr von Bedeutung sind. Wo in aller Welt wird denn beispielsweise ein Apple iPhone hergestellt? In Kalifornien? In China? Oder gar in Heerbrugg, von wo die Firma SFS die notwendigen 20 Schrauben



Konrad Hummler:
«Der Schnitt ins eigene
Fleisch ist programmiert.»

beisteuert? Wo wird der Handel verbucht, wo der Gewinn? Die extreme internationale Verflechtung selbst kleiner Unternehmungen macht Mut. Denn ein echter, tief greifender Rückfall in den Protektionismus würde hocheffiziente, arbeitsteilige Prozesse unterbrechen und die Weltwirtschaft allseits zum Erliegen bringen. Der Schnitt ins eigene Fleisch ist programmiert. In diesem Zusammenhang stimmt auch die hohe chinesische Investitionstätigkeit in westliche Unternehmungen optimistisch, selbst wenn Missbehagen verursachende staatliche Stellen mit im Spiel sind. Denn mit jedem zusätzlichen Engagement der Chinesen im Ausland rückt rein merkantilistisches Denken zwingend in den Hintergrund.

Sorgen bereitet allerdings die Behandlung des freien Kapitalverkehrs und seine Gefährdungen.

Trend zur Traceability von homogenen Gütern

Sorgen bereitet allerdings die Behandlung des freien Kapitalverkehrs und seine Gefährdungen. Es geht um die «Entcommoditisierung». Es ist absehbar, dass nicht nur im Bereich des Geld- und Kapitalverkehrs, sondern weit darüber hinaus bis tief in den Agrar- und Rohstoffbereich die Zeiten vorbei sind, in denen der Welthandel hauptsächlich von homogenen Gütern geprägt war. Als Erdöl Erdöl war, Weizen Weizen, Schweinebäuche Schweinebäuche und so weiter. «Traceability», Nachverfolgbarkeit wird auch im Waren- und Güterverkehr bis hin zur Nachverfolgbarkeit von Maschinenbestandteilen Einzug halten. Weshalb? Weil es technisch, aufgrund quasi kostenloser Datenhaltung und -verarbeitung, möglich ist. Alles wird nachverfolgbar, entanonymisiert.

Die Blockchain-Technologie wird diesbezüglich für einen weiteren Quantensprung sorgen; letztlich geht es um nichts anderes als die eindeutige Zuordnung von Transaktionen – Nachverfolgbarkeit pur. Das eröffnet einerseits ungeahnte Chancen zur Bewirtschaftung von Verschiedenheit. Keine Nachverfolgbarkeit ohne entsprechende Detektoren und Datenwolken dahinter! Andererseits ergeben sich aus der Nachverfolgbarkeit in einer extrem arbeitsteiligen Welt auch ungeahnte Haftungsrisiken und eine

«bergsicht»

Dies ist ein Auszug aus der aktuellen Ausgabe 26 der «bergsicht» mit dem Titel «Freihandel. Was sonst?». bergsicht stammt aus der Feder von Dr. Konrad Hummler, ehemaliger unbeschränkt haftender Teilhaber von Wegelin & Co. Privatbankiers und nun Partner der M1 AG, einem privaten Think-Tank für strategische Beratung von Unternehmungen. Mehr Informationen finden Sie auf www.m1ag.ch.

Komplizierung der Geschäftsprozesse, für die noch kaum jemand gerüstet ist. Traceability, das macht sie gerade aus, kann den grossen Multi wie auch den kleinen Zulieferer betreffen. Niemand wird der neu gewonnenen Transparenz entgehen können.

Und die Schweiz?

Freihandel, was sonst? So unbestritten und wohlbegründet der allseitige Wohlfahrtsgewinn ist, so deutlich fallen auch Anfechtungen und die Tendenz zu schleichenden Einschränkungen aus. Was die kleine offene Volkswirtschaft betrifft, welcher anzugehören unser Privileg ist, so gibt es meines Erachtens keinen Grund, von der (relativ) liberalen Aussenwirtschaftspolitik abzuweichen. Im Gegenteil, mit jeder zusätzlichen reziproken Handels- oder Dienstleistungsvereinbarung verbessert sich die Ausgangslage unserer Wirtschaft insgesamt weiter. Demgegenüber kann die bedingungslose Teilnahme an einem hochregulierten Binnenmarkt auf der globalen Ebene auch Nachteile nach sich ziehen, wie der Nachvollzug des europäischen MiFID-Regelwerkes deutlich aufzeigt. Zum Wesen einer kleinen offenen Volkswirtschaft wird gehören müssen, dass sie sich als Plattform für verschiedene Regulationsarten und -dichten versteht, wie dies die Schweiz bei der Börsenkotierung bezüglich der Buchhaltungsstandards (wahlweise IFRS oder Swiss GAAP FER) bereits kennt. Nichts spricht dagegen, diese Art von Handlungsfreiheit auf andere Sachgebiete auszuweiten, um der Verschiedenartigkeit der Welt gerecht zu werden.

Auf der Suche nach neuen Funktionalitäten des ehemals gewichtigen Finanzplatzes Schweiz ergäben sich im Zusammenhang mit der erhöhten Gefährdung der Kapitaleite der Weltwirtschaft neue Möglichkeiten: Die Kombination einer eigenen Währung mit selbstständigem Clearing und einem wohl ausgestatteten, durchsetzungsfähigen Justizwesen auf eigenem Territorium ausserhalb der wichtigsten Machtblöcke könnte ein interessantes Angebot darstellen.

Text: Konrad Hummler

Bild: zVg

«Die Stadt wird verwaltet, aber nicht gemanagt»

Jürg Brunner will für die SVP in den St.Galler Stadtrat. Die Wahl der Nachfolge des zurücktretenden Nino Cozzio (CVP) findet am 24. September statt – ein möglicher zweiter Wahlgang ist auf den 26. November terminiert. Brunner wird alle Hebel in Bewegung setzen müssen, um sich diesen Sitz zu sichern: Die Konkurrenz ist stark und seine Partei tat sich bisher schwer, sich für ein solches Amt in Position zu bringen. Womit er punkten will, erklärt der Unternehmer dem LEADER.

Jürg Brunner, warum gehört die SVP in den St.Galler Stadtrat?

Es geht bei Persönlichkeitswahlen nicht in erster Linie um die Partei, sondern um die politische Ausrichtung eines Kandidaten. Da bin ich der einzige Bewerber, der den bürgerlichen KMU-Mittelstand vertritt, also jenen Teil der Bevölkerung, der heute im Stadtrat nicht vertreten ist.

Wie beurteilen Sie die Arbeit des aktuellen Stadtrats?

Er tut, was man von einer Mitte-links-Regierung erwarten kann. Die Stadt wird zwar gut verwaltet, aber

nicht initiativ gemanagt. Es fehlt insbesondere der Draht zur Wirtschaft und zu den Bürgern. Wir haben zu viele Bestimmungen, die zu apodiktisch und ohne Menschenverstand durchgesetzt werden. Reglemente sollen ermöglichen, nicht verhindern! Die Stadt muss wieder belebt werden.

Worauf legt der Stadtrat denn zu wenig Beachtung?

Es werden zu viele Projekte von zu vielen Amtsstellen gleichzeitig bearbeitet, und es wird nicht auf die Interessen des Gewerbes geachtet – wie zum Beispiel beim Mobilitätskonzept. Anliegen der Linken

SVP-Kandidat

Jürg Brunner: «Es fehlt der Draht zur Wirtschaft.»



und Grünen werden immer sofort wohlwollend aufgenommen, während der Stadtrat den Anliegen der Bürgerlichen und von KMU kaum Beachtung schenkt. Er pflegt die guten Steuerzahler zu wenig und verkennt, dass es genau diese vernachlässigten Bürger sind, welche die zum Teil utopischen Ideen finanzieren.

Was qualifiziert Sie aus Ihrer Sicht besonders für dieses Amt?

Mein unternehmerisches, ganzheitliche Denken und Handeln. In meiner Karriere habe ich mir verschiedene Kompetenzen aneignen und Erfahrungen sammeln können, die ein guter Stadtrat haben sollte: Als diplomierter Controller habe ich ein Flair für Finanzen, als ehemaliger Adjunkt des Kantonsbaumeisters habe ich Verwaltungserfahrung, als ausgebildeter

«Die Stadt braucht nun einen Macher und keinen weiteren Verwalter.»

Immobilientreuhänder und Facility-Manager bringe ich auch Know-how mit, das der Stadt als eine der grössten Liegenschaftsverwaltungen nützlich sein könnte – und als Unternehmer habe ich mir Managementkompetenz aneignen können und setze mich ständig auch mit Umweltschutzthemen auseinander, einem Thema, das ja auch in der Stadt einen hohen Stellenwert hat.

Frei wird das Ressort Sicherheit und Soziales. Auch wenn die Zuteilung im Gremium erfolgt: Würden Sie sich dort heimisch fühlen?

Ich bin teamfähig und übernehme jedes Ressort, das mir zugeteilt wird. Ich bringe aufgrund meines Lebenswegs Know-how mit, das in jeder Direktion nützlich sein kann. Es gibt in jeder Direktion viel zu tun.

Gibt es ein bestimmtes Projekt, das Sie umgehend an die Hand nähmen?

Ich würde versuchen, zuerst die grossen Probleme der mir zugeteilten Direktion zu identifizieren und zu lösen und mich nicht auf kleine, individuelle Projekte einschliessen.

Die SVP ist in der Vergangenheit stets gescheitert. Warum könnte das nun anders sein?

Es geht nicht um die Partei, sondern um die Interessen des Mittelstandes. Zudem braucht die Stadt nun einen Macher und keinen weiteren Verwalter oder eine Verwalterin.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg

Transparenz

Nicht nur in der Werbung, sondern auch bei der Konsumation von vermeintlich sachlichen Informationen in den gedruckten oder elektronischen Medien werden wir täglich durch geschickte Sprachwahl beeinflusst. Unsere Entscheidungen und Handlungen sollen auch politisch in eine bestimmte Richtung gelenkt werden. Gefragt ist dabei mehr Transparenz.



von Walter Locher

Aus Ferienprojekten wissen wir, dass der «aufstrebende Badeort» eigentlich eine Baustelle ist, unser Hotel «mit Zimmer zum Meer» sicher Häuserzeilen vor dem Meer aufweist und das saubere und zweckmässige Zimmer in Tat und Wahrheit alte und unbequeme Möbel enthält.

Aus dem Berufsalltag wissen wir, dass unlösbare Differenzen nach aussen nur Zielkonflikte sind und Entlassungen eigentlich Umstrukturierungen sind, mit denen Synergieeffekte entstehen. Staus werden zu Verkehrsstörungen und Zugverspätungen zu Fahrten mit unregelmässigen Ankunftszeiten. Weniger klar und präzise wird das alles im politischen Umfeld. Es vergeht keine Woche, in der nicht ein «Skandal» aufgedeckt wird, gefolgt von der Ächtung des jeweils betroffenen Wirtschaftszweiges. Den Finanzskandal mit der Verurteilung der ganzen Bankenbranche haben wir schon fast vergessen. Aktuell ist der «Dieselskandal», der wohl sicher durch die «Autolobby» bewusst herbeigeführt worden ist. Der jüngste Fleischskandal (welcher wohl genau?) ist durch eine rein auf Gewinn konzentrierte Fleischlobby lange Zeit nicht aufgedeckt worden und wird nun durch den Thurgauer Tierquälerskandal abgelöst, der eigentlich der Tierhalterlobby zuzuschreiben ist. Und wieviel Eierlobby hinter dem holländischen Eierskandal steckt, wissen wir hoffentlich schon bald. Einmal als «Lobby» gebrandmarkt, kommen ganze Wirtschaftszweige unter Generalverdacht. Ganz genau wissen wir zwar nicht, was Sache ist – aber problematisch ist es allemal. Dank aufrechten Konsumentenschutzorganisationen, Umweltverbänden und anderen Transparenzorganisationen bleibt nichts unaufgedeckt. Zum Glück sind diese Organisationen in der Lage, die Öffentlichkeit unabhängig über echte Skandale zu informieren. Dass sie dabei mit nicht zu deklarierenden Spenden besorgter Bürger agieren, ist nicht mehr als recht.

Wann schaffen wir auch in der Information Transparenz?

Walter Locher ist FDP-Kantonsrat des Kantons St. Gallen

Einzigartigkeit mit vielen Gesichtern

Mit sieben Automarken unter einem Dach, von denen jede mindestens ein 4x4-Modell im Portfolio führt, sticht der Autopark St. Gallen an der Molkenstrasse aus der Masse. Dabei ist das Alleinstellungsmerkmal der früheren Ruga auf der Anhöhe der Kantonshauptstadt noch mal so facettenreich. So wie die langjährige Unternehmensgeschichte, die mit dem Puls der Zeit geht und heuer als Emil Frey AG ihr 20-Jähriges feiert.

Mit verschränkten Armen steht Bruno Eugster vor der grossen Fensterfront seines Büros und blickt auf das Gebäude der Marken Jaguar und Land-Rover schräg gegenüber. «Der Neubau des durchgestylten Showrooms nach den noblen CI-Richtlinien unser

terisiert, überlegt er indessen weiter. Gründe oder Worte fehlen ihm nicht, im Gegenteil. Vielmehr sorgt ihn die Länge seiner Antwort. «Allein unser Leasing-service bietet ein Wellnesspaket, das seines Gleichen sucht, auch für kleine oder junge Unternehmen, ja sogar für Start-ups», sagt er schliesslich, spricht jedoch im selben Atemzug weiter, dass auch die Marken- und Modellvielfalt, oder die damit einhergehende 4x4-Kompetenz, weil man Allradmodelle von sieben Marken anbietet, jeweils ein Alleinstellungsmerkmal wert seien.

«Das architektonische Thema der Transparenz, symbolisiert durch die grosse Glasfassade mit viel natürlichem Lichteinfall, liegt heute noch voll im Trend.»

beiden britischen Marken beginnt übrigens im Frühjahr 2018 – das wird ein umfangreicher Umbau», bemerkt der Geschäftsführer. Für die Antwort auf die Frage, was den Autopark St. Gallen trefflich charak-

Vielfalt, die mit der Zeit geht

Hinzu kommt ein vollständiges Angebot an Antriebskonzepten: Neben Autos mit Benzinern und Selbstzündern stehen Hybrid- und Elektroautos in den Showrooms des dreigeschossigen Gebäudes mit der



Moderne Architektur auch im Inneren: Im grossen Hauptgebäude werden die Marken Toyota, Lexus, Subaru, Suzuki und Mitsubishi ausgestellt.



Ihr Fachmann
seit 1924.

EMIL FREY AG, AUTOPARK ST. GALLEN

Molkenstrasse 3-7
9006 St. Gallen

Tel. 071 228 64 64
Fax 071 228 64 20
autopark@emilfrey.ch
www.emilfrey.ch

riesigen Glasfassade. Auch hat der Autopark St.Gallen noch eine Carrosserie und Lackiererei im Haus, verfügt über ein grosses Ersatzteillager und eine bediente Waschanlage. Ausserdem engagiert sich das traditionell in St.Gallen ansässige Unternehmen sozial stark und denkt dabei auch an die Zukunft der Region. «Von 64 Mitarbeitenden sind zehn Lernende, und wir sind Träger des ostschweizerischem Integrationspreises für die berufliche Eingliederung von Mitarbeitern mit einem Handicap», fasst Eugster zusammen.

In diesem Jahr feiert der Autopark St.Gallen sein 20-jähriges Jubiläum als Filiale der Emil Frey AG. Durch die Integration in die angesehene Schweizer Unternehmensgruppe macht der einst als Ruga gegründete Betrieb mit jetzt sieben Automarken sowie als moderner Komplettanbieter im Dienstleistungsbereich bei Kunden von sich reden.

*Autokauf mal anders:
An der «Café-Bar»
ist es gemütlich. Auch
Geschäftsgespräche
geniessen hier unge-
zwungene Atmosphäre.*



Bewahrte Werte, moderner Zeitgeist

Das Besondere ist die Weitsicht und moderne Denkweise der «Emil Frey AG, Autopark St.Gallen», wie der geschichtsträchtige Garagenbetrieb vollständig heisst. Dazu passt die junggebliebene Architektur des vor 18 Jahren umgebauten dreigeschossigen Hauptgebäudes. «Das architektonische Thema der Transparenz, symbolisiert durch die grosse Glasfassade mit viel natürlichem Lichteinfall, liegt heute noch voll im Trend», sagt Eugster, für den Stillstand einen Rückschritt bedeuten würde und fügt an: «Unsere Leasingfirmen und unsere Fahrzeugversicherung sind moderne Ableger unserer Emil Frey Gruppe. Das ermöglicht unseren Kunden und uns den Vorteil attraktiver Angebote und gut abgesicherter Kooperationen – also eine Win-win-Situation.»

Mit Leasinggesellschaften wie der MultiLease oder MF Fleetmanagement bietet der Autopark St.Gallen seinen Kunden vom einfachen Leasing bis hin zu Wellness-Sorglos-Paketen alle denkbaren Möglichkeiten an, in die der Kunde sogar den Service, die Bereifung und den Treibstoff integrieren kann. Es sind individuelle Komplettlösungen für einzelne Fahrzeuge und Flotten – alles aus einer Hand, mit einem festen Ansprechpartner, versteht sich. Ähnlich verhält es sich bei der Fahrzeugversicherung durch die gruppeneigene MultiAssurance, «durch die wir mit attraktiven Versicherungspaketen flexibel sind», erklärt Eugster.

Seine Gedanken führen den 58-Jährigen schliesslich wieder aufs Thema Allrad-Kompetenz. Denn mit Fahrzeugen von sieben Herstellern, vom kleinsten Budget bis hinauf zum Lifestyle-SUV aus England und Japan, für Kunden, die die Extravaganz lieben und leben, ist man auch in diesem Bereich einzigartig und flexibel. «So wie wir», sagt Bruno Eugster und formuliert seine Antwort auf die Eingangsfrage: «Unsere Einzigartigkeit hat viele Gesichter.»



DER KULTURBAHNHOF IN WIL

ALTERNATIVE KULTUR SEIT 27 JAHREN

- MEHR ALS 10'000 BESUCHER JÄHRLICH
- RUND 80 VERANSTALTUNGEN PRO JAHR
- KONZERTE, PARTYS, THEATER, KLEINKUNST & MEHR
- HOCHSTEHENDES UND VIELFÄLTIGES PROGRAMM
- REGIONALE KÜNSTLER BIS INTERNATIONALE GRÖSSEN



PARTYS...



TANZ, THEATER, ...

GARE DE LION www.garedelion.ch
Silostrasse 10
9500 Wil

FAHRPLAN HERBST

FR 08.09.	BAR DE LION: JAM SESSION SOMMERBAR / JAM SESSION & OPEN-MIC VOR DEM GDL
SA 09.09.	NATURAL ADDICTION SOMMERBAR / ELEKTR. BEATS UNTER FREIEM HIMMEL
FR 22.09.	JAS CRW (CH) HIP HOP, ELECTRO, POP / URBANER SOUND AUS DER OST-CH
FR 06.10.	KID WISE (FRA) POP, INDIE / MIT NEUEM ALBUM IM KULTURBAHNHOF
SA 07.10.	BANDXOST QUALIFIKATION DIVERSE / NACHWUCHSCONTEST FÜR JUNGE MUSIKER
SA 14.10.	GDL BAD TASTE PARTY PARTY / DIE LEGENDÄRSTE ALLER BAD TASTE PARTYS
FR 27.10.	AVEC (AT) SINGER/SONGWRITER, INDIE / GEFÜHLVOLLE LIVE-MUSIK
SA 11.11.	JJ ROSA (UK) ROCK / ENERGIEGELADENER SOUND AUS MANCHESTER
FR 17.11.	PEDESTRIANS & DROPS REGGAE, SKA / GOOD VIBES IM GARE DE LION
FR 24.11.	THEATERSPORT IMPROTHEATER MIT IMPROGRESS UND TOBERTUS HABICHT

der vollständige Fahrplan:
www.garedelion.ch



KONZERTE...



LESUNGEN, KLEINKUNST & MEHR

www.garedelion.ch

Eine an Kultur reiche Region

Die Kultur fristet im LEADER üblicherweise ein Nischendasein. Nicht, weil wir sie für unnötig befinden, sondern weil wir uns auf die Unternehmenslandschaft konzentrieren. Für einmal räumen wir der Kulturszene Ostschweiz allerdings viel Platz ein und zeigen in einer – natürlich subjektiv gefärbten – Auswahl, wer sie prägt – in vielen Fällen heute schon und in anderen als Zukunftsversprechen.

Kultur als Wirtschaftszweig: Das gibt es durchaus. An internationalen Auktionen werden Fantasiepreise gezahlt für Kunstwerke, Unternehmen schmücken sich mit Kunst am Bau, an Firmenanlässen treten Künstler auf. Es gibt viele Schnittstellen zwischen den beiden Seiten – aber auch vieles, was trennt. Die Selbstverständlichkeit, mit der Unternehmen nach Profit und Wachstum trachten, ist vielen Kulturschaffenden fremd; der Staat wiederum fördert in bescheidenem Ausmass wirtschaftliche Innovationen und in bedeutendem Ausmass kulturelle Aktivitäten. Es gibt also zweifellos ein Spannungsfeld zwischen den beiden gesellschaftlichen Pfeilern. Und doch würde sich kaum ein Unternehmer eine Welt ohne Kunst und Kultur wünschen, und sei es nur als Konsument. Und es ist keine Frage, dass sich die Qualität eines Standorts auch daran messen lässt, wie aktiv das Kulturleben ist.

Im Unterschied zu nackten Unternehmenszahlen lässt sich das kulturelle Treiben einer Region schlecht quantifizieren.

Subjektive Auswahl

Der Kultur eigen ist, dass die meisten von uns nur das kennen, was sie selbst anspricht: Musik, Schauspiel, bildende Kunst. Darüber hinaus bleibt uns verborgen, was sich noch alles in der Ostschweiz bewegt. Der LEADER stellt deshalb auf den kommenden Seiten Kulturschaffende verschiedener Disziplinen aus unserer Region in kurzen Porträts vor. Die Auswahl ist natürlich alles andere als abschliessend, gibt aber einen Eindruck darüber wieder, wie vielfältig diese Szene ist.

Im Unterschied zu nackten Unternehmenszahlen lässt sich das kulturelle Treiben einer Region schlecht quantifizieren. Unsere Auflistung ist deshalb auch

nicht als Rangliste oder als Bilanz der Kulturregion zu verstehen. Augenfällig ist aber, dass aus der Ostschweiz so mancher Künstler, manche Künstlerin den Sprung über die regionalen Grenzen geschafft hat. Sie alle sind, ebenso wie erfolgreiche Unternehmen, Botschafter der Ostschweiz, die Aufmerksamkeit zu unseren Gunsten generieren.

Verschiedene Ansätze

Besonders aufschlussreich ist nicht nur die Vielfalt an künstlerischen Disziplinen, sondern auch die Tatsache, dass sich die Menschen, die sich der Kultur verschrieben haben, dies auf ganz unterschiedliche Weise tun. Da sind die konventionellen Berufsleute, die ihre künstlerische Leidenschaft «nebenbei» betreiben, da gibt es diejenigen, die sich trotz aller Einschränkungen voll und ganz der Kunst verschreiben und sich so durchschlagen, und da sind diejenigen, die sich als Teil der volkswirtschaftlichen Wertschöpfungskette sehen und einen unternehmerischen Ansatz verfolgen. Das beste Beispiel für Letzteres sind wohl die Riklin-Zwillinge, welche die ideologisch anmutende Trennung zwischen Kunst und Wirtschaft ganz bewusst ignorieren und die Nähe zu den Unternehmen suchen – aber kompromisslos und ohne sich anzubiedern.

Ein Leben ohne Kunst und Kultur wäre ohne Zweifel ein armseliges. Gleichzeitig steht fest, dass sich eine Gesellschaft die Kultur zuerst einmal leisten können muss. Das Selbstverständnis vieler Künstler, die Wirtschaft müsse ihre Leidenschaft finanzieren, selbst wenn das Publikum ausbleibt, ist nicht haltbar. Umgekehrt muss die Wirtschaft ein Verständnis dafür entwickeln, dass eine Welt, die nur auf Börsenkursen und Umsatzzahlen basiert, keine lebenswerte ist. Zwei Seiten, die sich aufeinander zu bewegen müssen – weil es beide braucht.

Text: Stefan Millius

«Die Vielfalt zeigt sich auch in der Kulturlandschaft»

Gioia Dal Molin kennt die Kulturlandschaft des Kantons Thurgau ganz genau: Sie ist seit 2015 Beauftragte der Kulturstiftung und entscheidet in dieser Funktion auch über die Vergabe von Fördergeldern an Kunst- und Kulturschaffende. Weshalb sich die Kunsthistorikerin für dieses Berufsfeld entschieden hat, was sie zu Filzvorwürfen sagt und als wie innovativ sie die Thurgauer Kulturschaffenden erlebt, erzählt sie im Interview.

Gioia Dal Molin, wenn Sie die Kulturlandschaft im Kanton Thurgau mit jener in anderen Kantonen vergleichen: Als wie vielfältig nehmen Sie diese wahr?

Der Kanton Thurgau ist ein Kanton ohne klares Zentrum. Vielmehr besteht er aus verschiedenen, mitunter sehr unabhängig funktionierenden Regionen. Diese strukturelle Vielfalt manifestiert sich auch in der Kulturlandschaft. Der Kanton zeichnet sich durch eine Gleichzeitigkeit von vielen verschiedenen Initiativen aus. So verfügen beispielsweise Frauenfeld, Arbon, Steckborn oder Kreuzlingen über gleichermaßen interessante Orte für Theater, Musik oder zeitgenössische Kunst. Diese Art der Kulturlandschaft erachte ich als unglaublich vielfältig.

«Vielleicht sind die Thurgauer Kulturschaffenden so innovativ, weil die Kunst auf politischem Parkett manchmal einen schweren Stand hat.»

Gibt es Projekte mit überregionaler Ausstrahlung?

Die Bewegung ist zentral im Leben vieler Kunst- und Kulturschaffender. Als Kanton ohne Universität oder Kunsthochschule mag der Thurgau die Bewegung mitunter auch forcieren: Die Künstlerinnen und Künstler wachsen hier auf, studieren in Luzern, Berlin oder Oslo, kommen vielleicht zurück oder bleiben dem Kanton in anderer Weise verbunden. Andere lassen sich hier nieder und sind im Kontakt mit der Welt. Diese Momente der Bewegung und der Vernetzung offenbaren sich auch in vielen Projekten, die, vielleicht in Amriswil oder in Stettfurt ausgegoren, in Zürich, in Hamburg oder sonst wo stattfinden.

Erleben Sie die Thurgauer Kulturschaffenden als innovativ?

Ich erlebe die Thurgauer Kulturschaffenden als sehr innovativ. Vielleicht sind sie es gerade hier, in die-

sem Kanton, in dem die Kunst auf politischem Parkett manchmal auch einen schwereren Stand hat. So gilt es doch immer wieder, mit erfinderischem Geist neue Strukturen zu schaffen oder neue Leute zu begeistern. Die Kunsthalle in Arbon oder das von der Künstlerin Judit Villiger initiierte «Haus zur Glocke» in Steckborn sind tolle Beispiele für innovative Projekte und Orte aus dem Bereich der bildenden Kunst, wobei gerade Letztgenanntes einen stark interdisziplinären Ansatz verfolgt. Veranstaltungen wie die Reihe jazz:now im Eisenwerk in Frauenfeld zeugen vom Mut, auch einmal sperriger Jazzmusik eine Plattform im Kanton zu bieten.

Sie haben an der Universität Zürich Kunstgeschichte und Geschichte studiert. Seit 2015 sind Sie nun Beauftragte der Kulturstiftung. Weshalb haben Sie sich damals auf eine Stelle im Bereich der Kulturförderung beworben?

Ich habe mit einer Arbeit über die staatliche und nicht-staatliche Förderung der bildenden Kunst in der Schweiz promoviert. Obschon diese Untersuchung eine historische Analyse war und auf den Zeitraum zwischen 1950 und 1980 fokussierte, befeuerten diese Recherchen mein Interesse für die kulturpolitischen Debatten der Gegenwart. Ich entdeckte die Kunst- und Kulturförderung als Berufsfeld und habe mich gezielt auf entsprechende Stellen beworben. Heute stellt die Arbeit in der Förderung eine optimale Ergänzung zu meinen freien Tätigkeiten als Kuratorin und Kunstkritikerin dar.

Was sind Ihre Aufgaben, die Aufgaben der Kulturstiftung?

Meine Hauptaufgaben bestehen einerseits in der Bearbeitung der unterschiedlichsten eingegangenen Fördergesuche und in der Betreuung der Kunst- und Kulturschaffenden, welche die Gesuche stellen. Das können rein formale Hilfestellungen sein wie beispielsweise Hinweise auf spezifische Stiftungen, die



*Gioia Dal Molin,
Kunsthistorikerin
und Beauftragte
der Kulturstiftung des
Kantons Thurgau.*

weitere potentielle Geldgeber sein könnten. Oder aber konzeptuelle, auch thematische Inputs. Andererseits bin ich als Beauftragte mit der Erarbeitung und der Durchführung von stiftungseigenen Projekten betraut. Nach der grossen kantonalen Werkschau der bildenden Künstlerinnen und Künstlern im letzten November stehen nun beispielsweise die Frauenfelder Lyrikstage an. Daneben versuche ich immer wieder, im Kanton unterwegs zu sein, Ausstellungen, Theater, Lesungen und Kunstschaaffende in ihren Ateliers zu besuchen. Und nicht zuletzt besteht meine Aufgabe auch in der Vernetzung der Kulturstiftung mit anderen kantonalen, nationalen oder privaten Förderstellen.

«Wir unterstützen pro Jahr durchschnittlich etwa 80 Projekte.»

Wie hat sich die Stiftung in den letzten Jahren entwickelt?

Die Thurgauer Kulturstiftung wurde in den frühen 1990er Jahren mit dem Anspruch gegründet, die kantonale Förderung des zeitgenössischen Schaffens aus den kantonalen Strukturen und dem politischen Gefüge herauszulösen und dadurch deren Unabhängigkeit zu sichern. In den letzten Jahren konnte sich die Stiftung als professionell strukturiertes Instrument der Förderung etablieren. Mit neueren stiftungseigenen Projekten wie der Werkschau, dem Tanzfestival tanz:now oder dem erstmals 2015 unter dem Titel «schaffe» durchgeführten Vernetzungstag leisten wir einen wichtigen Beitrag zur Diversität des künstlerischen Schaffens im Kanton und tragen zur Verknüpfung der Akteurinnen und Akteure aus den verschiedenen künstlerischen Bereichen bei. Zugleich ist die Anzahl der eingegangenen Gesuche gestiegen. Das macht die Entscheidungsprozesse der Vergabungen nicht einfacher, ermöglicht es der Stif-

tung jedoch, innovative und qualitativ hochstehende Projekte anzustossen und zu fördern.

Stiftungen werden regelmässig mit Filzvorwürfen konfrontiert. Wie erleben Sie das?

Ja, solche Vorwürfe flackern immer wieder auf. Wir begegnen ihnen mit Transparenz und Bereitschaft zur Debatte. Die mitunter auch unbeabsichtigte Konsequenz solcher öffentlich formulierten Vorwürfe kann sich in einem verstärkten politischen Sparwillen manifestieren. Dies ist nicht nur für unsere Fördertätigkeit, sondern insbesondere auch für die Künstlerinnen und Künstler fatal. Glücklicherweise hat die Kulturstiftung im Kanton Thurgau und darüber hinaus einen grossen Rückhalt: Eine jüngst von Thurgauer Theaterschaaffenden initiierte Aktion mündete darin, dass über 300 Personen mit ihrer Unterschrift die Arbeit der Kulturstiftung honorierten.

Wie wird entschieden, welche Projekte unterstützt werden?

Wir unterstützen pro Jahr durchschnittlich etwa 80 Projekte. Als zentrales Kriterium wenden wir das Kriterium der künstlerischen Qualität an: Ein Projekt muss die Stiftung überzeugen. Dabei unterstützen wir nicht spartenspezifisch, sind aber achtsam gegenüber spartenspezifischen Besonderheiten. Entscheide über Projekte bis 7000 Franken geschehen im Rahmen der Geschäftsstelle und stehen in meiner Verantwortung, über 7000 Franken entscheidet der Gesamtstiftungsrat unter Beizug der Gutachten externer Expertinnen und Experten. Solche Entscheidungsprozesse sind immer das Resultat eines kollektiven Aushandelns. Wir scheuen das Diskutieren nicht.

Interview: Malolo Kessler

Bild: Stéphanie Engeler



Das neue **St.Galler Naturmuseum** bietet eine moderne und vielfältige Ausstellung mit lebensechten Tierpräparaten und interaktiven Stationen. Das szenografische Konzept basiert auf einer offenen Gestaltung und begehbaren Raumbildern.

Sieben Themenbereiche zeigen unter anderem das schweizweit grösste Landschaftsrelief mit den Kantonen St.Gallen und Appenzell, einen Laufsteg mit Versteinerungen und prähistorischen Funden, eine künstliche Felshöhle mit Ostschweizer Mineralien, ein Labor und nicht zuletzt werden Windkraft, Solarenergie und Erdwärme vorgestellt.

Zudem werden spannende **Sonderausstellungen** aus den Bereichen Zoologie, Ökologie, Geologie, Paläontologie, Mineralogie oder Technik gezeigt. Zusammen mit unserem Museumscafé finden Sie hier ein abwechslungsreiches Erlebnis mit der ganzen Familie.

Naturmuseum St.Gallen
 Rorschacher Strasse 263
 CH-9016 St.Gallen
 T +41 71 243 40 40
 naturmuseumsg.ch

Dienstag bis Sonntag 10–17 Uhr
 Mittwoch 10–20 Uhr
 Freier Eintritt bis 16 Jahre



Theater ^{St. Gallen}

Saisonstart!

X-Freunde
 Schauspiel von Felicia Zeller | 14. September 2017

Die Gezeichneten
 Oper von Franz Schreker | Premiere 16. September 2017

Die Räuber
 Schauspiel von Friedrich Schiller | 22. September 2017

La bohème
 Oper von Giacomo Puccini | Premiere 21. Oktober 2017

Caligula
 Tanzstück von Ronald Savkovic | Premiere 25. Oktober 2017

theatersg.ch | +41 71 242 06 06

LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von unserer Marke profitiert. Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung.

Presented by **LEADER** **SPECIAL**

www.leaderonline.ch

Informationen und Equipment für Kulturschaffende

Seit fünf Jahren dient das Kulturbüro St.Gallen als Anlaufstelle für Kulturschaffende. Die Palette angebotener Dienstleistungen ist gross und vielfältig. Das Kulturbüro hat sich darüber hinaus zu einem Treffpunkt von Künstlern und Kulturveranstaltern entwickelt. Die Leiterin Judith Stokvis im Gespräch über die Arbeit, die sie täglich mit ihrem kleinen Team zugunsten der Kultur in der Region leistet.

Judith Stokvis, was war die Zielsetzung bei der Entstehung des Kulturbüros und welches sind seine Aufgaben?

Das Kulturbüro St.Gallen gibt es seit dem 25. Juni 2012. Es ist ein Projekt des Migros-Kulturprozents und das fünfte Kulturbüro dieser Art in der Schweiz. Es wurde mit dem Ziel gegründet, Kultur- und Sozialschaffende in ihrer täglichen Arbeit auf unkomplizierte Art zu unterstützen, und zwar mit Equipment zur Ausleihe, mit Arbeitsstationen im Laden selber, mit Kursen, Infoanlässen, Beratungen und so weiter.

Wie wird diese nicht ganz alltägliche Aufgabe gelöst, welches Team steht Ihnen dabei zur Verfügung?

Im Kulturbüro St.Gallen arbeiten vier Personen, die sich zusammen 150 Stellenprozente teilen. Jede und

jeder übernimmt regelmässig Schichten im Laden und hat seinen oder ihren Fähigkeiten und Interessen entgegenkommende Zusatzaufgaben. Gemeinsam erledigt das Viererteam alle Aufgaben, die im Kulturbüro anfallen, neben der Schicht so zum Beispiel die Organisation und Durchführung von Anlässen und Kursen, die Erarbeitung unserer Musikbroschüre «Die kleine Rampensau», die Buchhaltung, das Bestellwesen, die Reinigung und anderes mehr.

Wie arbeiten Sie konkret, welche Dienstleistungen stellen Sie Künstlern und Veranstaltern zur Verfügung?

Im Kulturbüro St.Gallen finden Kultur- und Sozialschaffende eine grosse Palette an Equipment zur Ausleihe, Computer und Drucker sowie Schneide- und Bindemaschinen zum Arbeiten vor Ort. Hier erhalten sie die Möglichkeit, Informationen zu sammeln oder zu verbreiten, ihren Ticketvorverkauf übers Kulturbüro laufen zu lassen, Kurse und Informationsanlässe zu besuchen oder Projektberatung zu erhalten.

Gibt es typische Beispiele für Ihre Dienstleistungen und die Zusammenarbeit bei Projekten und Anlässen?

Neben dem Verleih von Equipment, dem Laden, der Geräte zum Erarbeiten unterschiedlicher Materialien bietet, und unseren regelmässigen Kursen haben wir zum Beispiel im letzten Spätsommer einen Anlass zum Thema «Urheberrecht in der Praxis» an der GBS mitorganisiert, führen für Südkultur jährlich einen Kurs durch, und diesen Sommer wurden Videokamera- und Videoschnittkurse für geflüchtete Journalisten im Auftrag der Integrationsfachstelle Rheintal durchgeführt.

Judith Stokvis (sitzend) und das Team vom Kulturbüro St.Gallen.



Text: Stefan Millius

Bild: Stéphanie Engeler

«Kultur braucht Förderung: ideell, materiell und finanziell»

Dorothee Haarer ist Kunsthistorikerin und seit Kurzem Sammlungskuratorin im Museum im Lagerhaus in St.Gallen. Vor gut zwei Jahren hat sie den Blog «Der Puck» gegründet. Mit diesem möchte sie kulturinteressierte Laien und Kunstschaffende erreichen. Wie, weshalb und was sie vom Kulturschaffen in der Ostschweiz sowie von Kritik an Kultursubventionen hält, erzählt sie im Interview.

Dorothee Haarer, Sie haben vor anderthalb Jahren die Online-Kulturplattform «Der Puck» gegründet. Braucht die Ostschweiz diesen Blog für Kunst und Kultur?

Meine Idee war, einen Blog zu schaffen, der Lust auf Kunst und Kultur macht. «Der Puck» soll ein Zusatzangebot zur bestehenden Kulturberichterstattung sein. Mein Ziel ist, kurze und leicht verständliche Texte zu schreiben, damit sich auch Leute, die sich nicht täglich mit dem Thema befassen, angesprochen fühlen. Etliche Laien haben mir schon gesagt, dass sie sich oft von Kulturtexten «abgehängt» fühlen, weil dort nur mit Fachbegriffen hantiert wird.

Dorothee Haarer ist Kunsthistorikerin, Kuratorin und Initiantin des Kulturblogs «Der Puck».



Wie wählen Sie aus, worüber Sie schreiben?

Ich berichte über Personen, Events oder Werke, die mich persönlich interessieren und für die ich andere Menschen begeistern will. Mir geht es dabei um Content, nicht um Menge. So publiziere ich etwa einmal wöchentlich einen Text. Die Beiträge sind subjektiv und sollen es auch sein. Aktuell bin ich auch die einzige Person, welche die Plattform bespielt. Mal sehen, ob das auch langfristig so bleibt. Bisher jedenfalls ist «Der Puck» quasi mein Privatvergnügen, mit dem ich bei anderen Lust auf Kultur wecken will. Ich verdiene nichts dabei.

Was für eine Zwischenbilanz ziehen Sie nach anderthalb Jahren, wird der Blog gelesen?

Auf jeden Fall. Wer will, kann den Puck ja gratis als Newsletter abonnieren. Nach jedem Versand erhalte ich über ein Analysetool die Klickrate. Und die ist erfreulich. Manchmal gelangen Leute auch direkt mit positivem Feedback an mich. Das freut mich. Ich denke daher, dass ich auf dem richtigen Weg bin. Aber gut Ding will natürlich Weile haben. Es braucht Zeit, bis sich ein Blog etabliert hat.

Sie leben seit 2003 in St.Gallen und beschäftigen sich seither intensiv mit der kulturellen Ostschweiz. Wie schätzen Sie die hiesige Kulturszene ein?

Dafür, dass die Stadt St.Gallen so klein ist, ist sie ein echtes kulturelles Epizentrum. Es gibt wahnsinnig viel an Kreativität und Engagement hier. Was ich ausserdem festgestellt habe und speziell finde: In St.Gallen haben Kunstschaffende unterschiedlicher Disziplinen grosses Interesse aneinander. Sie arbeiten spartenübergreifend intensiv zusammen. Wir sollten uns bewusst sein, dass hier im kulturellen Bereich ausserordentliche Dinge stattfinden. Beispiele dafür sind Zwischennutzungsprojekte wie «Lattich» auf dem Güterbahnhofareal oder das «Konsulat» an der Frongartenstrasse. Beides sind Orte, an denen

hochkarätige kulturelle Veranstaltungen laufen – teilweise nur mit freiwilligen Kollekten honoriert. Eigentlich unfassbar! Das zeigt, wie viel Herzblut in der hiesigen Szene steckt.

Und wie sieht es in der Region aus?

Kürzlich gab es den «Geilen Block» in Trogen. Dort konnte man für eine kurze Zeit Werke von namhaften Künstlern aus der Region gratis in einem leerstehenden Industriegebäude besichtigen. Ein weiteres Beispiel ist die Kulturschaffende Claudia Roemmel: Sie hat ein Buch namens «Darüber hinaus gewagt» realisiert. Dazu trommelte sie über zwanzig Ostschweizer Schreibende zusammen, die ohne Honorar ihre Texte beigesteuert haben. Die meisten Künstler setzen sowieso ihre Ideen um, ohne externe Finanzierungshilfe zu erhalten.

Die Vergabe von Kultur- und Werkbeiträgen wird immer wieder kritisiert.

Natürlich steht nicht jedem Projekt Unterstützung durch die öffentliche Hand zu. Aber es gibt etliche, wie etwa die genannten, die ich unterstützenswert finde. Kultur braucht Freunde – und Förderung: ideell, materiell und finanziell. Mehr Sensibilität hierfür wäre gut. Die Attraktivität einer Stadt oder Region beruht ja auf vielen Dingen: einer schönen Lage, tollen Spielplätzen und Einkaufsmöglichkeiten oder eben auch auf einem guten kulturellen Angebot. Bei Kulturförderungen reden immer alle von «Subventionen». Davon, dass aber auch ein neuer Spielplatz «subventioniert» wird, spricht keiner. Das finde ich schade – und ich habe übrigens selbst Kinder ...

Was wünschen Sie sich für die Zukunft der Ostschweizer Kulturszene?

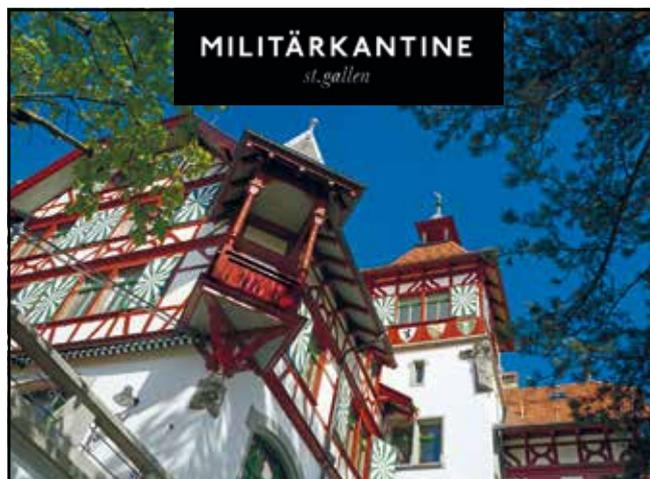
Schön wäre, wenn auch weiterhin kleine oder ungewöhnliche Projekte Unterstützer finden. Sie machen das besondere Kulturangebot dieser Region aus. Wenn sie verschwinden, droht eine künstlerische Monokultur. Ein öder und langweiliger Mainstream, der alles niederwalzt, was neuartig ist und zum Denken anregt.

Interview: Malolo Kessler

Bild: Stéphanie Engeler

Der Puck

Der Blog von Dorothee Haarer ist nach der Sagen-gestalt Puck benannt. Ein Puck ist ein Wesen mit magischen Fähigkeiten, mal freundlich, mal hinterhältig. Weil Kunst genauso verzaubern, betören oder verärgern kann wie ein Puck, hat die Kunsthistorikerin diesen Namen für ihren Blog gewählt. www.der-puck.ch



Kultur für alle Sinne

Zentral und doch im Grünen: Das Restaurant und Hotel Militärkantine in St. Gallen ist das historische Hotel der Schweiz des Jahres 2017. Doch nicht nur wegen des historischen und sorgfältig renovierten Hauses oder wegen der konsequent regional-biologischen Küche ist ein Besuch ein Muss. Das Haus lädt auch zu Kunst und Kultur ein.

Nur Hotel oder Restaurant zu sein, wird der Militärkantine nicht gerecht. Die Säle, der grosse Garten und die Umgebung verlangen geradezu, sie mit Kunst und Kultur zu bespielen. So sorgen die Kunstwerke in Garten, Hotelzimmer und Treppenhaus sowie die Veranstaltungen in den beiden Sälen für das Ambiente, das die Gäste auffordert zu geniessen und zu entspannen.

Das umfassende Konzept des Hauses lässt Kultur mit allen Sinnen erleben, mit Augen, Ohren und nicht zuletzt auch mit dem Gaumen. Ob für eine Übernachtung, eine Veranstaltung, ein Seminar oder eine Kunstbesichtigung mit Kaffee und Kuchen, die Militärkantine ist immer ein Besuch wert. Informationen zur Kultur in der Militärkantine unter www.militaerkantine.ch.

Militärkantine

Kreuzbleicheweg 2
9000 St. Gallen
Tel. +41 71 279 10 00

Reservationen Hotelzimmer:

schlafen@militaerkantine.ch

Reservationen Restaurant und Säle:

essen@militaerkantine.ch

Arp in Appenzell

Die Heinrich Gebert Kulturstiftung Appenzell gehört mit den beiden Häusern zu den ersten von einem Industriellen begründeten und von ihm finanziell und ideell getragenen Kulturinstitutionen in der Ostschweiz. Beide Gebäude, ein Grossteil der Kunstsammlung – von Hans Arp bis Beat Zoderer – sowie das Betriebskapital wurden vor knapp 20 Jahren vollständig von Heinrich Gebert gestiftet.

Die kunst- und kulturpädagogische Ausrichtung der Stiftung orientiert sich an dem Projekt «Kunst in der Fabrik», das der Mäzen ab 1971 in den Produktionsstätten von Geberit in Rapperswil einrichten liess. Heinrich Gebert verband seine Kulturstiftung mit einem expliziten Bildungsauftrag, der sich an alle richtet.

Im Kernland des Brauchtums, Appenzell, existiert somit eine Institution für moderne und zeitgenössische Kunst und Kultur, die dem Publikum auch Musik, Literatur und Tanz auf hohem Niveau vermittelt. Das Panorama der breit wahrgenommenen Kulturangebote reicht von der Präsentation der internationalen Kunst vom 19. bis zum 21. Jahrhundert sowie des malarischen und zeichnerischen Werks der beiden regional verankerten Künstler Carl August Liner und Carl Walter Liner bis zur Aufführung konzertanter Musik. Das Kunstmuseum Appenzell, ein von Gigon & Guyer gebautes Juwel, und die multifunktionale Kunst-

halle Ziegelhütte – Ausstellungsgebäude, Konzertsaal, Event-Ort, Museumswerkstatt und Zeugnis der Frühindustrie in einem – bieten den herausragenden architektonischen Rahmen, um heutige Kultur sowie ihre Wurzeln im ländlichen Raum zu erleben und zu geniessen. Abseits der Hektik der Grossstädte bieten die Häuser die Möglichkeit, das Miteinander von Natur und Kultur in Ruhe zu reflektieren, neu zu entdecken.

Technik- und Sozialgeschichte werden wie nebenbei im Altbau der Kunsthalle Ziegelhütte thematisiert, deren Kern – ein Ringbrennofen – aus dem 16. Jahrhundert stammt. Dies lässt sich hervorragend mit einem Besuch des Museumscafés verbinden, in dem sich traditionelles Handwerk und modernes Design verbinden.

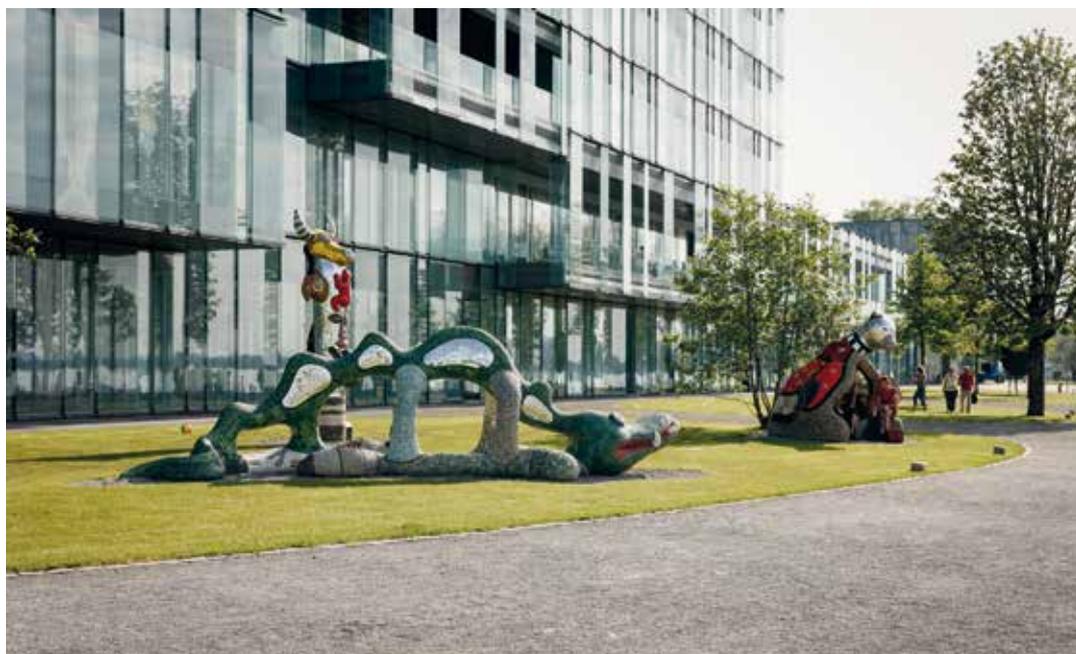
www.kunstmuseumappenzell.ch

www.kunsthalleziegelhuette.ch



Ein lebendiger Ort für Kunst und Kultur am Bodensee

Das Würth Haus Rorschach ist ein besonderer Ort der Begegnung, der Kultur und des Genusses. Das einzigartige Zusammenspiel aus der Kunst der Sammlung Würth, der Bodensee-Lage und der modernen, aber zeitlosen Architektur sind Merkmale, mit denen das Haus als einzigartiger Ort in der Region auffällt.



Einblick in den Skulpturengarten mit Kunstwerken aus der Sammlung Würth.

Fotograf: Damian Imhof

Das Forum Würth Rorschach, der museale Bereich des Gebäudes, zeigt regelmässig wechselnde Kunstausstellungen. Die Basis hierfür ist die Sammlung Würth, deren Grundstein von Reinhold Würth in den 1960er Jahren gelegt wurde und über 17000 Kunstwerke umfasst. Die Akzente der Sammlung liegen auf Skulpturen, Malerei und Grafiken vom ausgehenden 19. Jahrhundert bis zur Gegenwart.

Die Hauptausstellung «Menagerie – Tierschau aus der Sammlung Würth» verschreibt sich den nächsten Verwandten und ältesten Begleitern des Menschen: den Tieren. Bis Februar 2019 begegnen Besucher einer weitgefassten Auswahl an Tieren, Fabelwesen und mythologischen Kreaturen aus der Sammlung Würth. Das Sehvergnügen für die ganze Familie widmet sich faszinierenden Werken: Pablo Picasso, Andy Warhol, Barry Flanagan und Robert Longo.

Ab 26. August 2017 ist mit «Kunst aus der Eiszeit» eine neue Ausstellung im Forum Würth Rorschach

zu Gast. Nebst informativen Texten sind in der Wanderausstellung hochwertige Repliken eiszeitlicher Objekte zu bestaunen, deren Originale bis zu 42000 Jahre alt sind. Die zweite Foyer-Präsentation «Namibia – Kunst einer jungen Generation» gibt mit 40 Werken zeitgenössischer Künstlerinnen und Künstler noch bis April 2018 einen Einblick in die dortige Kunstlandschaft.

Ausstellung / Kunstshop / KunstCafé

April – September: täglich, 10 – 18 Uhr
 Oktober – März: Dienstag – Sonntag, 11 – 17 Uhr
 Der Eintritt in die Ausstellungen ist frei.
 Öffentliche Führung: jeden Sonntag, 11 Uhr
 (Ohne Voranmeldung, CHF 10. –)

Forum Würth Rorschach

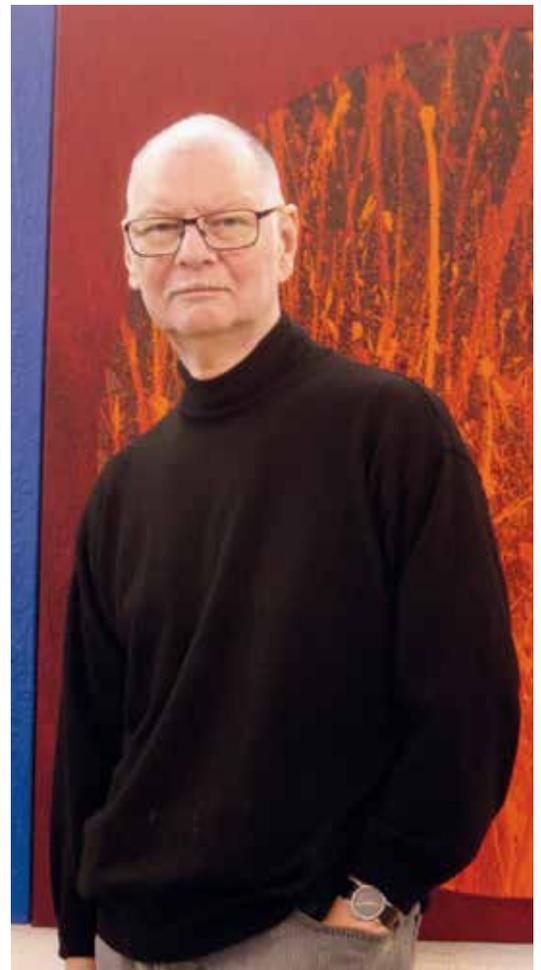
Churerstrasse 10
 CH-9400 Rorschach
www.wuerth-haus-rorschach.ch
www.forum-wuerth.ch

Bühne frei...

Die Ostschweizer Kunst- und Kulturlandschaft bietet eine enorme Vielfalt. Der LEADER präsentiert eine Auswahl von Schaffenden und Schaffenden, die diesbezüglich Akzente setzen – oder es bald werden.



Sabeth Holland (*1959 in Altstätten SG), Malerei, Skulpturen, Installationen Die international tätige Künstlerin ist neben den genannten Bereichen auch in Kunst am Bau, Digital Art, Fotografie und Konzepte tätig und arbeitet international. Die einstige Primat- und Englischlehrerin hat ab 1989 die Kunst Schritt um Schritt bis zum Hauptberuf ausgebaut. Sie arbeitet in zwei Ateliers in St.Gallen. Mehr unter www.sabethholland.ch.



René Etter (*1941 in Zürich), Malerei und Skulpturen Der ausgebildete Textildesigner arbeitet heute in Rorschach und malt vorwiegend abstrakte Bilder mit teils symbolischem Inhalt. Zudem fertigt er Projekte mit Skulpturen für Rauminstallationen. Daneben hat er ein Buch, Kurse und diverse Lehrfilme erstellt mit der Absicht, andere Kunstschaffende zu unterstützen. Mehr unter www.kunstraum-rorschach.ch.



Simon Enzler (*1976 in St.Gallen), Unterschlatt Appenzell, Kabarettist Seit 1991 tritt er als Kabarettist auf. Davor machte er die Matura sowie einen Vorkurs an der HGKZ (Hochschule für Gestaltung und Kunst Zürich). Zu seinen Hobbys gehören Fitness, Schwimmen und Fischen. Mehr unter www.simonenzler.ch.



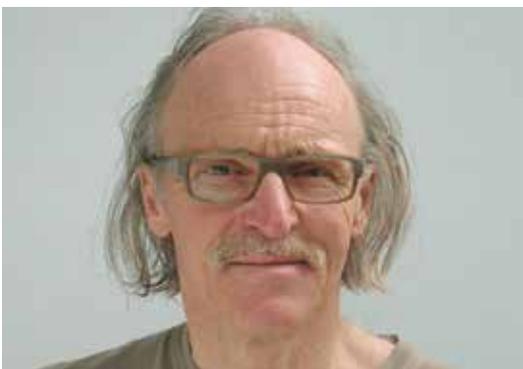
Fabe Vega (*1989 in St.Gallen), Winterthur, Singer-Songwriter Die ersten eigenen Songs entstanden 2006. Fabe Vega studierte Jazz an der HSLU und Erdwissenschaften an der ETH, schloss jedoch keinen der beiden Studiengänge ab. Zu seinen Hobbys gehören Klettern sowie weitere Outdoor-Aktivitäten. Mehr unter www.fabevega.com.



Urs C. Eigenmann (*1947 in Davos GR), St.Gallen, Pianist, Komponist, Arrangeur, Organisator Seit er fünf Jahre alt war, spielt Urs C. Eigenmann Klavier. Er studierte an der Akademie für Musik und darstellende Kunst in Graz, Österreich und an der Swiss Jazz School Bern. Zu seinen Hobbys gehören Kochen und Fischen. Mehr unter www.uc-eigenmann.ch.



Fabian Harb Paim (*1988 in St.Gallen), Basel, Schriftgestalter, Webdesigner Seit 2012 arbeitet er selbstständig als Grafiker und Schriftgestalter. Davor studierte er von 2008 bis 2011 Visuelle Kommunikation in Basel. Zu seinen Hobbys gehört, mit seinem Sohn Bauklötztürme zu bauen. Mehr unter www.fabianharb.ch.



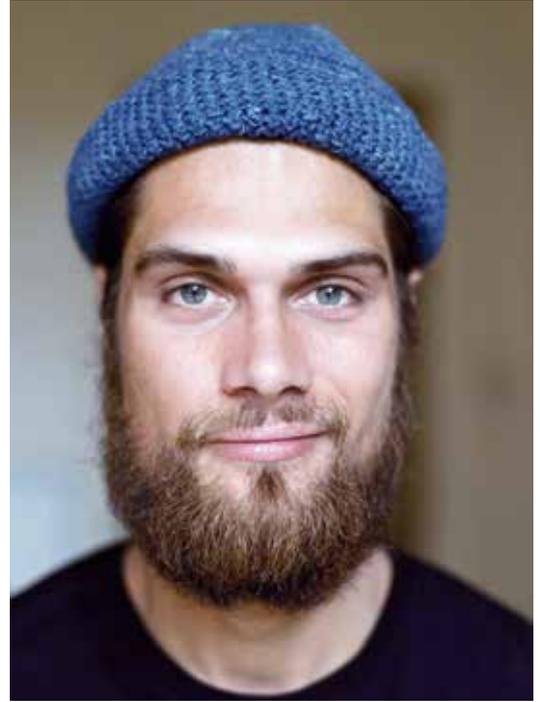
Thomas Stadler (*1955), Skulpturen, Plastiken und Objekte Der ausgebildete Primarlehrer und Werklehrer ist seit 1981 künstlerisch tätig. Zwischen 1984 und 1988 schloss er ein Studium der Bildhauerei als Mag. Artium ab. Er arbeitet im eigenen Standort im thurgauischen Sommeri.



René Oberholzer (*1963 in St.Gallen), Autor Seit 1986 schreibt der Wiler Lyrik, seit 1991 Prosa. Er arbeitet alleine sowie mit der Autorengruppe Ohrenhöhe und führt auch szenische Lesungen auf. Bisher sind vier Bücher erschienen. Oberholzer arbeitet als Oberstufenlehrer.



Domenic Lang (*1984 in St.Gallen), St.Gallen, zeitgenössische Kunst und Installationen, Assemblages, Ölmalerei 1994 kam Domenic Lang durch die Gerichtszeichnerin Linda Grädel zum ersten Mal in Berührung mit Kunst. Er arbeitet als Lehrer für Bildnerisches Gestalten. Zu seinen Hobbys gehören Lesen, Reisen und Sport.



Mark Bakema (*1987 in Hengelo Overijssel, NL), St.Gallen, Zeichner und Skulpteur Der gebürtige Niederländer kreiert digitale Zeichnungen, die er mit einem Zeichnungsgerät oder einem Laser-Cutter materialisiert, zeichnet aber auch von Hand und fertigt Skulpturen an. Er ist für Ausstellungen, im Dekorationsbereich und in der Architektur tätig.



Etrit Hasler (*1977 in St.Gallen), Lyriker, Slam poet Der St.Galler veröffentlichte ab 1995 erste Texte in Anthologien und trat 2000 erstmals als Slam poet auf. Heute verfasst er Kolumnen-, Bühnen- und Auftrags Texte und moderiert Veranstaltungen, vor allem im Bereich Slam/Spoken Word. Er ist zudem als Stadt- und Kantonsparlamentarier politisch tätig.



Eckart Manke (*unbekannt in Marburg an der Lahn DE), Dirigent Nach dem Studium an den Musikhochschulen Mannheim und Frankfurt nahm Manke 1989 die Arbeit als Dirigent auf. Heute leitet er das Collegium Musicum Ostschweiz. Zudem ist er künstlerischer Leiter der Internationalen Meisterkurse am Bodensee.



Daniel Ziegler (*1973 in Luzern), Musiker und Kabarettist Der frühere Bühnenbegleiter von Simon Enzler wohnt in Herisau und arbeitet im Studio im St.Galler Sittertal. Der Bassist, der an der Jazzschule St.Gallen studiert hat, ist derzeit mit seinem ersten kabarettistischen Soloprogramm «Der Bassmist» unterwegs.



Wolf Buchinger (*1954 in Homburg DE), Autor, Satiriker, Kabarettist Zusammen mit seiner Ehefrau Inga ist er seit über drei Jahrzehnten als Kabarettduo «Kernbeissers» unterwegs. Zudem entstanden Romane, Lyrik, Kurzgeschichten und Fachbücher. Tätig ist Buchinger auch als Videokünstler und Spieleentwickler.



Fabian M. Mueller (*1983 in St.Gallen), Jazzmusiker Der in Heiden aufgewachsene ausgebildete Primarlehrer wohnt heute in Bern, wo er auch sein Studio und den Proberaum hat. Seine Engagements als Jazzmusiker führten in durch die ganze Schweiz und Europa. Mehr unter www.fmsounds.ch.



Stefan Tobler Falk alias Tobi (*1967 in St.Gallen), Comic Art, Cartoons Der ausgebildete Primarlehrer erinnert sich, dass er zeichnet und malt, seit er denken und einen Stift halten kann. Er steht beim Epsiol Verlag unter Vertrag und pflegt neben dem Zeichnen auch das Texten,



Margit Bartl-Frank (*1954 in Feldkirch A), zwei- und dreidimensionales Gestalten 1988 begann Margit Bartl-Frank mit den ersten künstlerischen Prozessen und absolvierte später den MA in Fine Arts an der Hochschule Luzern. In ihrem Atelier in Au entstehen künstlerische Arbeiten in Form von Zeichnungen, Collagen, Aquarellen und Ton sowie Fotografie, Video und Installationen. Mehr unter www.atelier-bartl-frank.ch.



Daniel Mittag alias «Jack Stoiker» oder «Midi» (*1972 in St.Gallen), Punkrocker Unter seine Künstlernamen Jack Stoiker erreichte Mittag, der mit 16 mit der Musik begann, früh Kultstatus. Der nach eigenen Angaben «gescheiterte Biochemiker» ist heute als Wirtschaftsinformatiker tätig und nennt seine künstlerische Tätigkeit als «grundsätzlich und by Design defizitär».



Kurt Spirig alias KUSPI 017 (*1962 in Widnau SG), Skulpturen, Malerei, Aktionskunst, Performance Das «Rheintaler Urgestein» ändert seinen Künstlernamen mit jedem Kalenderjahr und ist seit 30 Jahren künstlerisch tätig. Der gelernte Werkzeugmacher hat seinen Beruf nie ausgeübt und liebt Kunstinterventionen im öffentlichen Raum. Mehr unter www.artur017.ch.



Renato Kaiser (*1985 in Goldach SG), Slam Poetry, Kabarett, Schriftstellerei 2005 trat Renato Kaiser erstmals bei einem Poetry Slam auf, seit 2009 lebt er von seiner künstlerischen Arbeit. Nach der Matura studierte er Geschichte und Germanistik, brach aber zugunsten der künstlerischen Arbeit ab. Der Goldacher wohnt und arbeitet heute in Bern. Mehr unter www.renatokaiser.ch und www.poetryslam.ch.



Lara Stoll (*1987 in Schaffhausen), Slampoetin, Autorin, Filmerin Nach der Pädagogischen Hochschule und einem Ausflug in den Journalismus ist Lara Stoll seit einigen Jahren selbständig als Slampoetin und Kolumnistin und hat dazwischen ein Filmstudium an der ZhdK absolviert. Sie verfolgt auch Film- und Musikprojekte.



Marcus Schäfer (*1971 in Salzgitter DE), Schauspieler Seit der 9. Klasse spielte Schäfer Schultheater und absolvierte später die Diplombildung zum Schauspieler. Heute ist er Mitglied des Ensemble des Theaters St.Gallen und arbeitet als Sprecher. «Der Mann im Fahrstuhl» von Heiner Müller bezeichnet er als seinen bisherigen künstlerischen Höhepunkt.



Ernst Hohl (*1943 in Heiden AR), Fotograf Seit dem Alter von 15 Jahren ist Hohl künstlerisch tätig. Er schloss die Höhere Handelsschule und eine Lehre als Schreiner und Tapezierdekorateur ab und besuchte in Paris und London die Kunstgewerbeschule. Ab 1976 war er Inhaber des Familienunternehmens mit Stilmöbeln und Design- und Produktionsatelier. Nach ihm ist die Ernst Hohl-Kulturstiftung Appenzell benannt. Mehr unter www.hausappenzell.ch.



Andrea Gerster (*1959 in Schaffhausen), Literatur, Theater, Kunst, Performance Die interdisziplinär tätige Künstlerin hat den Lebensmittelpunkt in Freidorf und lebt und arbeitet dazwischen immer wieder in Berlin und Graubünden. Erste literarische Veröffentlichungen erschienen 1996. Sie schreibt Erzählungen, Romane, Theaterstücke und ist im Duo «Gerster & Nüssli» mit Spoken Word und Livezeichnungen unterwegs.



Josef Felix Müller (*1955 in Eggersriet SG), Künstler, Kunstvermittler, Verleger Seit 1980 ist Josef Felix Müller als Künstler und Kunstvermittler tätig, nachdem er zuvor eine Ausbildung als Stickereientwerfer gemacht hatte. Er engagiert sich unter anderem auch als Zentralpräsident der visarte.ch und betreibt den Vexer Verlag. Mehr unter www.jfmueller.ch.



Manuel Stahlberger (*1974 in St.Gallen), Liedermacher und Comiczeichner Der in verschiedenen Disziplinen hochbegabte Manuel Stahlberger brach die Kantonsschule und eine Lehre ab und machte sich danach mit 20 Jahren selbständig als Karikaturist und Liedermacher. Er arbeitet in seinem Atelier in St.Gallen. Mehr unter www.manuelstahlberger.ch.



Christian Riederer (*1983 in Uzwil SG), Plastiken aus Eisen Der gelernte Spengler-Sanitärinstallateur erlernte das Schweißen während seiner Lehrzeit. In seiner Freizeit entstehen Plastiken aus Eisen in abstrakten Formen oder figürliche Objekte – zusammengeschweisst aus Rohren, Blechen und Abfallstücken der Werkstatt. Die meisten Werke sind lackiert, aber einzelne dürfen auch rosten. Erstmals trat Christian Riederer 2011 öffentlich in Erscheinung, als er den Liberal Award für die Jungfreisinnigen der Region Rheintal entwarf und anfertigte. Mehr unter www.christian-riederer.ch.



Frank und Patrik Riklin (*1973 in St.Gallen), Konzeptkünstler 1999 gründeten die Zwillingbrüder das Atelier für Sonderaufgaben mit dem Ziel, unabhängige und kompromisslose Kunst zu produzieren. Sie agieren zwischen Kunst und Alltag, Gesellschaft und Ökonomie. Die gelernten Hochbauzeichner ecken in der Kunstszene mit der Haltung an, dass Kunst eine Funktion haben muss und arbeiten dazu auch mit der Wirtschaft zusammen. Als Konzeptkünstler sind sie inzwischen international bekannt. Mehr unter www.sonderaufgaben.ch



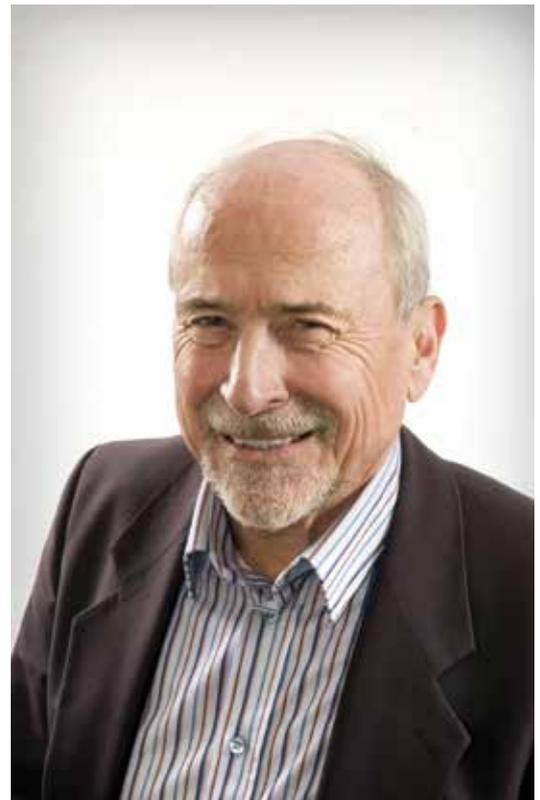
Laura Vogt (*1989 in Teufen AR), Schriftstellerin
Die Autorin arbeitet in einem Gemeinschaftsatelier in St.Gallen derzeit an ihrem zweiten Roman. Zuvor hat sie Kulturwissenschaften studiert, aber nicht abgeschlossen und 2012 das Studium am Schweizerischer Literaturinstitut in Biel begonnen.



Samuel Mosima (*1982 in Wald AR), Bewegungskabarett 1999 begann er mit Gesang, 2003 kam Schauspiel als Disziplin dazu. Der Absolvent der Bewegungstheaterschule Comart in Zürich arbeitet im Proberaum im Theaterhaus Thurgau. Hier entstand das erste abendfüllende Soloprogramm.



Marc Frischknecht alias «Yes I'm Very Tired Now» (*1981 in Frauenfeld TG), Musiker Musikalische Bildung genoss er bereits mit 7, auf das KV folgte die Zweitwegmatura. Mit seinen musikalischen Projekten Junes, aktuell aber vor allem mit Yes I'm Very Tired Now ist er zunehmend erfolgreich unterwegs. Zudem komponiert er für Spiel-, Kurz- und Werbefilme. Er arbeitet auch als Eventmanager und ist Mitinhaber der «Øya Bar & Kafé in St.Gallen». Mehr unter www.YIMVTN.com.



Peter Eggenberger (*1939 in Walzenhausen AR), Autor Zunächst war der gelernte Drogist, Lehrer und Logopäde neben- und später hauptberuflich als Journalist tätig, später kam die literarische Arbeit dazu. Bekannt ist Eggenberger vor allem durch seine Darstellung seines Lebensmittelpunkts, dem Appenzeller Vorderland, gelegentlich auch im Dialekt. Bekannt wurde er durch sein autobiografisch gefärbtes Buch «Mord in der Fremdenlegion. Mehr unter www.peter-eggenberger.ch.



Roland Lötscher (*1958 in Zürich), Theaterschaffender Der einstige Primarlehrer hat die Schauspiel Akademie Zürich absolviert und ist seit 1984 professionell in der Theaterarbeit tätig. Er ist Gründer und Leiter des Theater Bilitz, das heute im Theaterhaus Thurgau in Weinfelden angesiedelt ist, dessen Geschäftsführer Lötscher auch ist.



Christine Fischer (*1952 in Triengen LU), Schriftstellerin 1992 erschien der Romanerstling der passionierten Autorin und war damit zu Gast an den Solothurner Literaturtagen. Sie erhielt diverse Auszeichnungen und Werkbeiträge. Seit 40 Jahren ist die in St.Gallen Wohnhafte in Teilzeit als Logopädin tätig. Mehr unter www.christinefischer.ch.



Corinne Liss (*1986 in Münsterlingen TG), Musicaldarstellerin und Schauspielerin Mit neun Jahren begann sie mit Jazzdance und spielte mit 16 erstmals in einem Musical. Sie machte zunächst eine kaufmännische Ausbildung in der Immobilienbranche. Ab 2010 absolvierte sie die Musicalausbildung in München.



Thomas Rickenmann (*1978 in Wattwil), Filmemacher Seit 2006 realisierte der Toggenburger auf eigene Faust eine Reihe erfolgreicher Dokumentarfilme, darunter «Alpzyt», den meistbesuchten Schweizer Kinodokumentarfilm 2016. Der ausgebildete Elektroingenieur FH ist spezialisiert auf lebensnahe Dokumentationen aus dem ländlichen Raum.



Clarissa Schwarz (*1982 in Wattwil SG), Bildende Kunst Die ehemalige kaufmännische Bankangestellte begann mit Selbstporträts und fotografierte ab 2001 vor allem Menschen. Im gestalterischen Vorkurs lernte sie zu zeichnen und realisierte drei Kundenbücher. 2009 kreierte sie ihr Sockstar-Monster, von dem es mittlerweile 2400 gibt. Derzeit bereist sie in einer Schaffenspause die Welt. Mehr unter www.clarissaschwarz.com.



Stéphanie Engeler (*1988 in Mörschwil SG), Fotografie Mit zehn Jahren erhielt sie die erste analoge Spiegelreflexkamera und begann, damit zu experimentieren. Sie bildete sich zur Fotofachfrau mit Fachrichtung Fotografie aus und machte eine Weiterbildung an der Schule für Gestaltung zur dipl. Gestalterin HF Kommunikationsdesign mit Vertiefung Fotografie. Seither ist sie selbständig, heute im Fotostudio in Flawil. Mehr unter www.stephanieengeler.ch.



Georg Gatsas (*1978 in Grabs SG), Fotograf Im September 2003 stellte Gatsas erstmals in der Kunsthalle St.Gallen aus. Als Fotograf ist er in erster Linie reisend tätig.



Markus Suter (*1986 in Zürich), Musiker Unter dem Namen «Strandhotel Markus» ist Suter mit einem Trio unterwegs. Höhepunkte des Bassisten waren Auftritte am Openair Tufertschwil und im Kugl.



Lisa Elsässer (*1951 in Bürglen UR), Schriftstellerin Die gelernte Buchhändlerin und Bibliothekarin ist in Walenstadt in den Sparten Lyrik und Prosa tätig. An der Universität Leipzig besuchte sie das deutsche Literaturinstitut. Mit der literarischen Arbeit begann sie um 2000. Sie hat sieben Werke veröffentlicht, mehrheitlich Lyrik sowie einen Roman und zwei Erzählbände.



Denia Nironen (*1990 in St.Gallen), Schauspielerin Die KV-Absolventin hatte seit dem 9. Lebensjahr erste Erfahrungen im Kinderballett und der Komparserie am Theater St.Gallen gemacht. Sie studierte ab 2010 an der Hochschule für Musik, Theater und Medien in Hannover im Diplomstudiengang Schauspiel. Heute gehört sie zum Ensemble des Hans Otto Theaters in Potsdam.



Jonas Knecht (*1972 in St.Gallen), Schauspielerektor Die Verbindung zu seinem heutigen Wirkungsort, dem Theater St.Gallen, begann schon mit 15 im Jugendclub des Theaters und im Figurentheater St.Gallen. Zunächst absolviert er eine Lehre als Elektroniker und studierte Elektrotechnik, besuchte dann aber die Hochschule für Schauspielkunst Ernst Busch in Berlin.



Daniel Badraun (*1960 in Samedan GR), Autor Ab 1980 entstanden erste Kurzgeschichten und Radiokrimis, später ein Kinderbuchtext. Seit 2009 hat der ausgebildete Primarlehrer eine Reihe von Krimis veröffentlicht, oft mit einem regionalen Bezug zu seinem Wohnkanton Thurgau wie zum Beispiel «Schwarzmost» im Emons-Verlag. Mehr unter www.badrauntekste.ch.



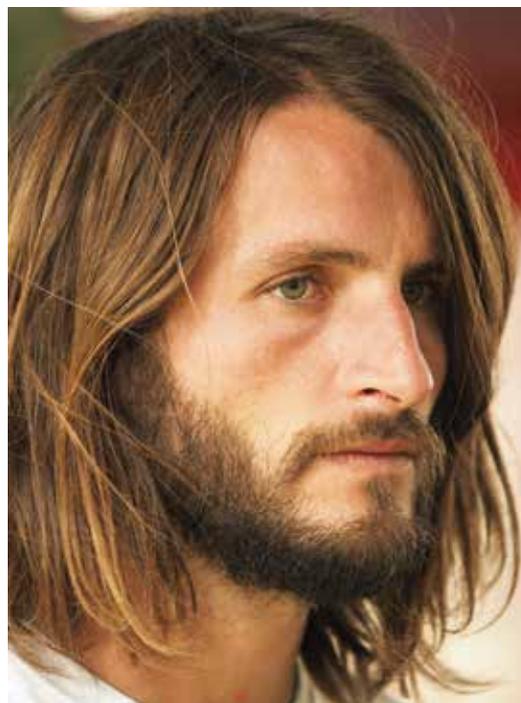
Clemens Umbricht (*1960 in Zofingen AG), Autor
In der Sekundarschule begann er zu schreiben und verfasst heute vor allem Gedichte und Prosatexte. Er ist zudem Mitorganisator der literarische Lesereihe «Noisma im Kultbau». Beruflich ist er als Leiter des Verlags A.Vogel AG in Teufen tätig.



Kathrin Bosshard (*1972 im Kanton AR), Theater-schaffende Bosshard studierte an der Hochschule für Schauspielkunst Ernst Busch, Abteilung Puppenspielkunst in Berlin. 2000 gründete sie das Theater Fleisch + Pappe und realisierte zahlreiche Theaterprojekte. Zudem arbeitete sie als Dozentin für Figurenspiel an der Hochschule für Musik und Theater in Zürich (heute ZHdK). Heute ist die Künstlerin in Herisau wohnhaft und arbeitet als Regisseurin, Texterin, Schauspielerin und Puppenspielerin für ihr eigenes Theater, sowie für andere Bühnen. Mehr unter www.fleischundpappe.ch



Raphael Grischa (*1986 in St.Gallen), Malerei, Mixed & Multi Media Art, Creative Direction Nach dem Abbruch der Grafikerlehre in Zürich und des Kunststudiums in London ist Grischa heute in Berlin tätig. Neben der künstlerischen Arbeit entwickelt er auch Apps. Mehr unter www.raphaelgrischa.com.



Hans Georg Müller alias Jonny Müller (*1950 in Goldach SG), Malerei Von Goldach aus arbeitet Müller mit multimedialen Kunstformen, wobei das Hauptgewicht bei der Malerei (Neue Pop-Art) liegt. Er kreiert aber auch Objekte, Installationen, Inkjetdrucke sowie Videoinstallationen. Mit der Kunst begann er 1969 in Vern, wo er zu jener Zeit eine Mechanikerlehre absolvierte.

Andreas Lindegger (*1987 in Flawil SG) und Anna Erdin (*1988 in Beitenwil BE), Steinbildhauer Lindegger und Erdin leben und arbeiten heute in Mannenbach. Lindegger sagt von sich, er habe sich bereits im Kindergarten kreativ ausgelebt. Neben der künstlerischen Arbeit als Steinbildhauer macht er auch Rockmusik. Erdin begann mit 14 Jahren intensiv zu zeichnen, bevor sie sich dem Stein als Materia zuwandte.



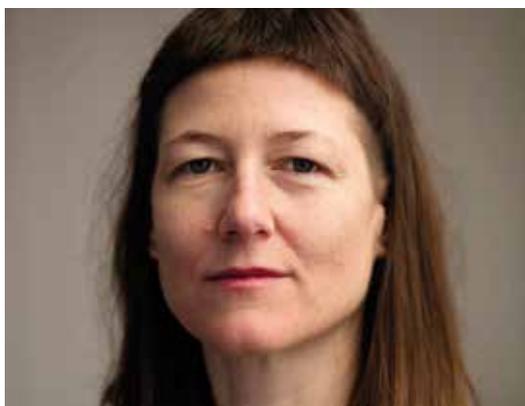
Tanja Kummer (*1976 in Frauenfeld TG), Schriftstellerin Ursprünglich absolvierte sie die Lehre zur Buchhändlerin. 1997 erschien der erste Lyrikband «vermutlich vollmond», ihr aktueller Roman heisst «sicher ist sicher ist sicher».



Severin Schwendener (*1983 in Münsterlingen TG), Autor Hauptberuflich Biologe, schreibt er Krimis für Erwachsene und Jugendliche. Das erste Buch erschien, als er 23 war. 2013 erhielt er den Zürcher Krimipreis für «Schach & Matt».



Hans-Peter Ulli (*1956 in Zürich), Schauspieler Seit 1984 steht er auf der Bühne, viele Jahre am Theater in St.Gallen, und vor der Kamera. Seit 16 Jahre ist Ulli als Unternehmensberater tätig und hat seine schauspielerische Tätigkeit auf ausgewählte Projekte begrenzt. Für seine Rolle im Spielfilm «Das Deckelbad» wurde er am Chelsea Filmfestival New York mit dem Preis für «Best Supporting Actor» ausgezeichnet. Mehr unter www.hanspeterulli.ch.



Lika Nüssli (*1973 in Flawil SG), Zeichnung, Illustration, Multimedia-Installationen Seit 2001 als Künstlerin selbständig, arbeitet sie im Atelier in der Hauptpost St.Gallen. Sie stellte unter anderem Comics in St.Petersburg aus und ist im Dezember am Comicfestival im indischen Delhi zu Gast. Die ausgebildete Textilentwerferin absolvierte in Luzern ein Illustrations-Studium und verbindet Zeichnungen mit Performances. Mehr unter www.likanuessli.ch.



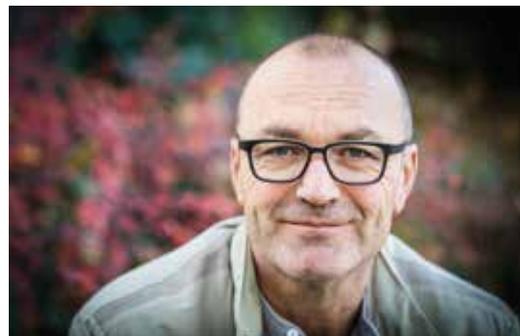
Stefan Rohner (*1959 in Herisau AR), Fotografie, Video, Installationen, Malerei, Skulptur Mit der Kunst begann er er 1987. Heute arbeitet er in seinem Atelier in St.Gallen in einer Reihe von Medien, nachdem er ursprünglich eine Lehre als Fotograf absolviert hatte.



Veronika Brusa (*1983 in Gams SG), Malerei und Zeichnungen Die Absolventin der Schule für Gestaltung und der Grafikfachklasse ist heute in New York tätig. Sie hat sich auf Fashion Design und Print Design spezialisiert. Seit kurzer Zeit hat sie sich zudem auch der Musik verschrieben und schreibt Songs.



Anna Schindler (*1966 in Zürich), Schauspielerin und Autorin Die Absolventin der Hochschule für Musik & Theater in Bern war an verschiedenen Theatern in Deutschland und der Schweiz engagiert, unter anderem am Theater in St.Gallen und wohnt heute in Herisau. Sie entwickelte auch eigene Projekte und begann 2014, Geschichten für Kinder zu schreiben und sie mit Lesungen zu verbinden. Kürzlich erschien ihr erstes Kinderbuch «Die flinken Füchse».



Klaus Estermann alias Niklaus Alois (*1961 in Sursee LU), Dichter, Satiriker Am Wohn- und Arbeitsort in Oberaach schafft der gelernte Landwirt und Koch Gedichte, Aphorismen, Satiren und Kurzgeschichten, seit jüngerer Zeit auch gesungene Gedichte mit Gitarrenbegleitung. In den 90er-Jahren schrieb Estermann für den «Nebelspalter», war an vielen Poetryslams und auf offenen Bühnen präsent und zeigte 2014 sein erstes Soloprogramm. Mehr unter www.haus-sonnegg.ch.



Rebecca C. Schnyder (*1986 in Zürich), Autorin 2009 brach sie ihr Studium in Germanistik und Theaterwissenschaften ab, um vermehrt als Regieassistentin am Konzerttheater Bern und als freischaffende Autorin zu arbeiten. Sie erhielt für ihre Arbeit diverse Preise, beispielsweise für Theaterstücke und ein Hörspiel. 2016 ist ihr erster Roman «Alles ist besser in der Nacht» erschienen.



Andrea Nosedo alias Noce Nosedo (*1978 in Bellinzona TI), Schauspieler und Regisseur 2004 kam der Tessiner in die Ostschweiz, 2005 gründete er die Theaterwerkstatt Gleis 5 in Frauenfeld in der ehemaligen Lokremise. Dort ist er vor allem als Regisseur und Dramaturg tätig. An anderen Bühnen arbeitet er weiterhin als Schauspieler. Er absolvierte die Ausbildung an der Accademia del Teatro Dimitri in Verscio.



Oliver Kühn (*1969), Theaterschaffender 1999 schloss er die Schauspiel Akademie Zürich ab und gründete danach das Ostschweizer Theater Jetzt in Sirnach, das er seither leitet. Mit Ad-hoc-Formationen zeigt es an verschiedenen Stationen Stücke mit einem Schwergewicht auf Theater für und mit Kindern und Jugendlichen. Mehr unter www.theaterjetzt.ch.



Hans Gysi alias Hong tse (*1953 in Arosa GR), Schauspiel und Regie Nach der Ausbildung zum Sekundarlehrer und Berufsschullehrer sowie an der Schauspielakademie Zürich (heute HDKZ) nahm er die künstlerische Arbeit in Schauspiel, Regie, Spoken Word sowie als Autor und Lyriker auf.



Bigna Körner (*1974 in Uster ZH), Schauspielerin
In Wil aufgewachsen, besuchte sie das Lehrerseminar und war dort bereits in Schultheatern aktiv. Sie absolvierte die Schauspielschule in München und ist seither freischaffend tätig, aktuell bei den Schlossfestspielen in Hagenwil mit «Die Physiker». Sie arbeitete auch bereits mit Walter Andreas Müller, Iris Berben oder Klaus Maria Brandauer zusammen.



Jessica Matzig (*1988 in Walenstadt SG), Schauspielerin
Als Teenager begann sie mit der Theaterarbeit und machte diese schrittweise zum Beruf. Sie trat in diversen Produktionen in der ganzen Schweiz und dem angrenzenden Ausland auf. In diesem Jahr schloss sie das Psychologiestudium an der Universität Zürich ab. Ab Herbst hält sie sich für weitere Schauspielstudien in New York auf.



Sabrina Sauder (*1984 in Münsterlingen TG), Sängerin und Querflötistin
Von Sirmach aus ist sie schweizweit unterwegs als Sängerin und Popflötistin sowie am Piano. Die ausgebildete Sekundarlehrerin machte sich 2009 als Musikerin selbständi. Derzeit studiert sie Betriebsökonomie. Neben der Musik moderiert sie auch Events. Mehr unter www.sabrinasauder.ch.



Olli Hauenstein (*1953 in Zürich), Clown, Schauspieler, Regisseur
Nach der Pantomimenausbildung am Teatro Studio di Rima studierte er Schauspiel, Zirkuskünste, Puppentheater und Regie in Budapest. Verschiedene Tournées führten in quer durch Europa. Er wurde mit zahlreichen Preisen ausgezeichnet, unter anderem in diesem Jahr mit dem Thurgauer Kulturpreis.



Laura Signer (*1988 in Herisau AR), Fotografie, Installationen, Skulpturen
Nach der Matura absolvierte sie den Bachelor in freier Kunst im Fach Fotografie/Medienkunst in Enschede in den Niederlanden. Sie beschäftigt sich vor allem mit analoger und digitaler Fotografie. Diese ist auch Ausgangspunkt für dreidimensionale Werke wie Installationen oder Skulpturen sowie Drucktechniken. Mehr unter www.laurasigner.com.



Stephan Bösch (*1982 in Uzwil SG), Fotograf
Im Alter von 22 Jahren begann Stephan Bösch, sich intensiv mit Fotografie zu beschäftigen. Neben Teilzeitstellen als Werkzeugmacher baute er sich parallel eine Existenz als freischaffender Fotograf auf. Seit acht Jahren ist er nun ganz selbstständig. Neben der Auftragsfotografie arbeitet Bösch in seinem Atelier im Eschlerpark in Bühler AR an freien Projekten. www.sichtweise.ch

LIVE



SALZHAUS

01/09 **TROUBAS KATER** CH

14/09 **PORTUGAL.
THE MAN** USA

05/10 **FROM KID** CH

07/10 **SHOUT OUT
LOUDS** SWE

19/10 **SWANS** USA

21/10 **MIMIKS** CH

03/11 **LOLA MARSH** ISR

07/11 **BELA B** D

11/11 **ACID ARAB** FRA

14/11 **LIARS** USA

15/11 **AGENT FRESCO** ISL
& **LEPROUS** NOR

17/11 **ANNA
TERNHEIM** SWE

15/12 **KNÖPPEL &
JACK STOIKER** CH

21/12 **FABER** CH

23/12 **ZEAL & ARDOR** CH

 **KARTAUSE
ITTINGEN**

Ittinger Sonntagskonzerte

Sonntag, 5. November 2017

Werner Güra, Tenor

Christoph Berner, Klavier

Lieder von Johannes Brahms, Clara Schumann
und Robert Schumann

Sonntag, 3. Dezember 2017

Pavel Haas Quartett

Franz Schubert, Antonín Dvůřák

Sonntag, 14. Januar 2018

La Scintilla dei Fiati

Wolfgang Amadeus Mozart, Ludwig van Beethoven

Sonntag, 11. März 2018

Cappella Gabetta

Andrés Gabetta, Violine und Leitung

Mario Stefano Pietrodarchi, Bandoneon

Antonio Vivaldi, Astor Piazzolla

Sonntag, 15. April 2018

Esther Hoppe, Violine

Christian Poltéra, Violoncello

Ronald Brautigam, Klavier

Ludwig van Beethoven, Franz Schubert

Beginn jeweils 11.30 Uhr

Tickets

T + 41 52 748 44 11

veranstaltung@kartause.ch

oder platzgenau unter

www.kartause.ch

www.kartause.ch



LIVE

Hälg übernimmt Leo Rüttsche AG



Nach 20 Jahren Geschäftstätigkeit in Sanitärinstallation, Heizungsanlagen und Service übergab Leo Rüttsche seine Firma Anfang Juli an die Hälg & Co. AG. Er regelt so die Geschäftsnachfolge für seinen baldigen Ruhestand. Die St.Galler Hälg & Co. AG übernahm sämtliche Mitarbeitenden der Leo Rüttsche AG, ebenfalls in St.Gallen, und betreut die laufenden Geschäfte weiter. Hälg baut mit der Übernahme ihre eigenen Sanitärdienstleistungen weiter aus. Roger Baumer (Mitinhaber Hälg Group, ganz links) mit Leo Rüttsche (Mitte), Reto Briner (3.v.r.) und dem Team der Leo Rüttsche AG.

Klare Position der IHK

Die IHK St.Gallen-Appenzell lehnt die «Altersvorsorge 2020», die am 24. September vors Stimmvolk kommt, ab. Die Vorlage löse die strukturellen Probleme in der Altersvorsorge nicht, sondern verschärfe sie durch die Erhöhung der AHV-Renten für Neurentner und der maximalen Ehepaarrente. Die «Altersvorsorge 2020» hinterlasse den jüngeren Generationen einen ungedeckten Scheck in Milliardenhöhe und verfehle das zentrale Reformziel einer stabileren AHV deutlich.

Gemeinsames Agglomerationsprogramm

Wo soll im Rheintal gewohnt, wo gearbeitet werden? Wo brauchen wir neue Verkehrsinfrastrukturen? Wo soll die Natur Raum haben? Dies sind ein paar der Fragen, welche zehn Vorarlberger Rheinanliegergemeinden und die zwölf Gemeinden des St.Galler Rheintals mit dem gemeinsamen Agglomerationsprogramm beantworten wollen. Der noch junge grenzüberschreitende Verein «Agglomeration Rheintal» stellte an seiner zweiten Mitgliederversammlung Weichen für die Erarbeitung einer zukünftigen Entwicklungsstrategie für die Region Rheintal.



Neue Präsidentin gewählt

An der ausserordentlichen Hauptversammlung von hotels-stgallen-bodensee (hsgb.ch) in der Oberwaid hat sich der Vorstand des Hoteliervereins neu konstituiert. Zur neuen Präsidentin wurde die bisherige Geschäftsführerin von hsgb.ch, Patricia Bucher, gewählt, welche zukünftig als Präsidentin und Geschäftsführerin in Personalunion amten wird. Als weitere Vorstandsmitglieder wurden Susanne Tobler, Direktorin Hotel Mozart Rorschach, und Alberto Vonaesch, ehem. Tourismusdirektor von St.Gallen-Bodensee-Tourismus, gewählt. Die bisherigen Vorstandsmitglieder Michael Vogt, Direktor Hotel Einstein St.Gallen, und Hans-Jakob Würsch, Direktor Hotel Dom St.Gallen, verbleiben im Vorstand.

Leomat setzt auf Nachhaltigkeit



Bisher hat der Ostschweizer Automatenhersteller Leomat AG aus Tübach den Kaffee von der Rösterei mit viel Plastik verschweisst erhalten. Mit der Umstellung auf wiederverwendbare und umweltschonende Mehrwegboxen setzt der Automatenhersteller unter der Leitung von Daniel Büchel nun ein Zeichen für mehr Nachhaltigkeit.

Abacus unterstützt Fintech-Startups

Ab sofort ist Abacus aus Wittenbach Partner und «Fintech Driver» von Swiss Finance Startups, die Vereinigung Schweizer Startups der Fintech-Industrie. Ausserdem wird der Marktführer von ERP-Software im KMU-Segment Sponsor der wichtigsten nationalen Tagung der Startups aus der Fintech- und entsprechender Softwarebranche: Der Swiss Fintech Day 2017 findet am 4. September in Schlieren statt.

«Forever Young»

Am Freitag, 8. September, findet auf dem Olma-Areal der Networking-Tag 2017 statt. Das Motto der diesjährigen Veranstaltung heisst «Forever Young». Prof. Dr. Ute Frevert, Direktorin des Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung durchleuchtet den Mythos der Jugendlichkeit, Dr. Philipp Tingler, Schriftsteller, Essayist, Wirtschaftswissenschaftler und Philosoph, seziiert den manischen Individualismus, Dr. Beat Villiger, Arzt und Manager, weiss, wie man gesund altert, und Prof. Dr. Pasqualina Perrig-Chiello, Entwicklungspsychologin und Professorin der Universität Bern, räumt mit der Midlife-Crisis auf. In der Podiumsdiskussion diskutieren Marc Stoffel, CEO Haufe-umantis AG, Caroline Forster, CEO Interspitzen AG und Co-CEO Forster Rohner Gruppe, sowie Alexander von Witzleben, CEO Arbonia AG, über die Bedeutung von Jugendlichkeit in Unternehmen und modernem Führungsstil im Management und beantworten die Frage, ob junge Führungskräfte dabei anders antizipieren. Der LEADER ist Medienpartner des Events. www.networkingtag.ch

Flawa Consumer GmbH an ehemalige US-Tochter verkauft

Die Flawiler Flawa Holding AG hat per Ende Juni 2017 die Flawa Consumer GmbH an ihre ehemalige amerikanische Tochter U.S. Cotton verkauft. Die neue Eigentümerin setzt auf den Produktions- und Werkplatz Flawil und sieht den Kauf als Teil ihrer langfristigen Expansions- und Wachstumsstrategie.

Gewinn übersteigt erstmals 400-Millionen-Grenze

Die St.Galler Raiffeisen-Gruppe hat ein in allen Dimensionen erfolgreiches halbes Jahr hinter sich: Der Gewinn stieg per 30. Juni um 68 Millionen auf 434 Millionen Franken und liegt damit erstmals über der Schwelle von 400 Millionen Franken. Zum ausgezeichneten Semesterausweis beigetragen haben sämtliche Ertragspositionen.

Hilti erhält fünf Red-Dot-Awards

Auch an der diesjährigen Vergabe der Designawards von Red Dot zählte Hilti zu den Gewinnern und konnte kürzlich in Essen mehrere Auszeichnungen für Produkt-Innovationen entgegennehmen. Gewürdigt wurden unter anderem die Designs einer Radio-Ladestation und eines Kombihammers.



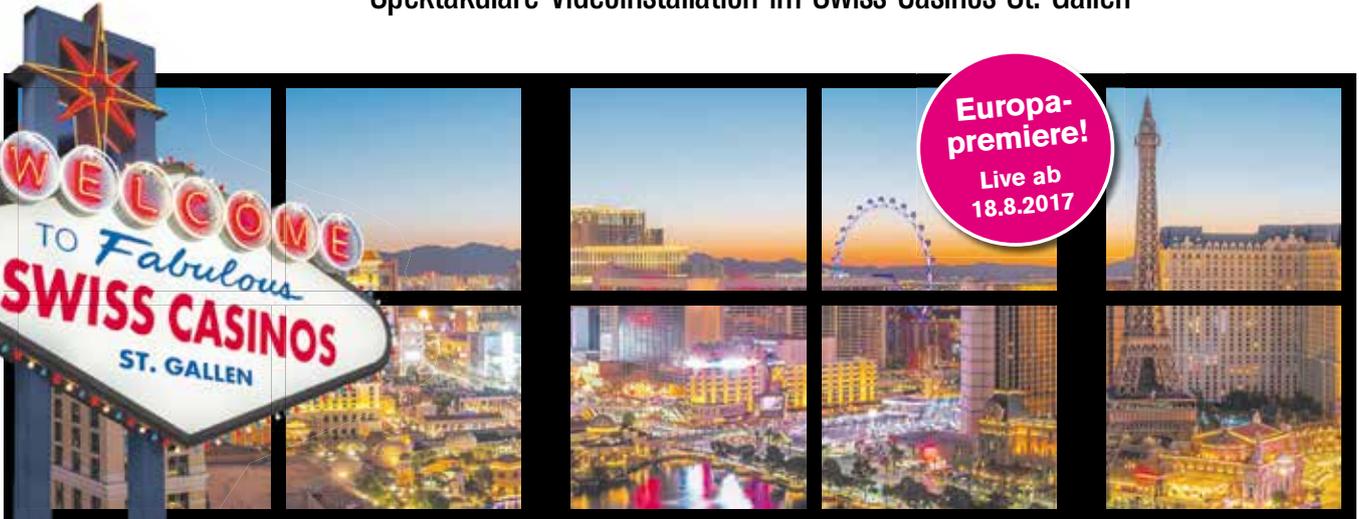
in kürze

LEADER

- › **Raphaela Wendel**
Seit dem 1. Juli ist Raphaela Wendel Geschäftsleiterin des VCS St.Gallen/Appenzell. Sie übernahm die Nachfolge von Helene Guillong.
- › **Daniel Lehmann**
Daniel Lehmann regelt die unternehmerische Nachfolgeplanung und übergibt die Bereiche «Türen» und «Service» der Lehmann Arnegg AG an Koster AG Holzwelten, St.Gallen.
- › **Pascal Wild**
Pascal Wild übernahm per 1. Juli die Funktion des Head Professional Services bei der Inventx AG in Chur.
- › **Vital Bigler**
Vital Bigler verstärkt als neuer Regionaldirektor für die Ostschweiz und Zürich das Management-Team von Manpower Schweiz.
- › **Daniel Steffen**
Ex-CEO Daniel Steffen verlässt die People's Air Group und den Flughafen Altenrhein. Es habe strategische Differenzen mit Alleinhaber Markus Kopf gegeben, der im Juli den CEO-Posten übernahm.
- › **KMU-Tag**
Der Schweizer KMU-Tag präsentiert sich am 27. Oktober zum 15. Mal, diesmal mit dem Thema «KMU – Zuversicht im Wandel».
- › **HWB Kunststoffwerke AG**
Weil die Produktionskosten in der Schweiz zu hoch seien, verlagert die HWB Kunststoffwerke AG Wolfhalden ihre Produktion nach Tschechien. 25 Arbeitsplätze gehen verloren.
- › **Starrag**
Der Rorschacherberger Werkzeugmaschinenhersteller Starrag hat in der ersten Jahreshälfte wieder mehr verdient: Der Reingewinn betrug 6,4 Millionen Franken, das ist mehr als doppelt soviel wie in der Vorjahresperiode (2,8 Millionen). Der Auftragseingang fiel allerdings um 39 Prozent.
- › **Aussenhandel**
Die Exporte aus dem Kanton St.Gallen betrugen im 2. Quartal 2017 rund drei Milliarden Franken. Teuerungsbereinigt ergab sich ein Anstieg um rund sechs Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal.

Augenschmaus wie in Las Vegas

Spektakuläre Videoinstallation im Swiss Casinos St. Gallen



Die Casino- und Showstadt Las Vegas ist eine der spektakulärsten, verrücktesten und auch faszinierendsten Städte der Welt.

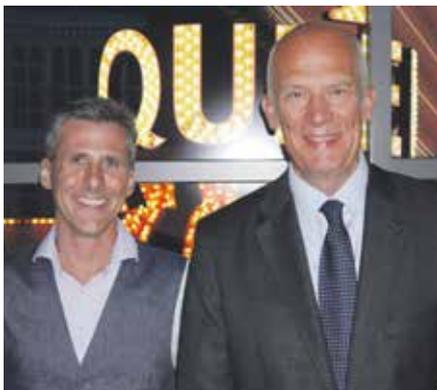
Seit der Eröffnung im November 2003 etabliert sich Swiss Casinos St. Gallen ganz im Stil des weltberühmten Casino-Mekkas Las Vegas: bunt, laut, ausgelassen!

Mit einer sehr speziellen Videoinstallation wird die Welt von Las Vegas noch intensiver und erlebbarer nach St. Gallen gebracht. Das digitale Grossprojekt «Digital Environment» ist in dieser Ausprägung **einmalig in Europa**. Unter der künstlerischen Leitung von Matthias Clostermann von Entertainment Arts Services EAS, wird den Gästen ein realer Blick auf die Strasse von Las Vegas ermöglicht.

Massimo Schawalder, Direktor Swiss Casinos St. Gallen:

«Wir sind stolz, als erstes Casino in Europa diese fantastische Digitalisierung umgesetzt zu haben.»

Nicht nur die hochmodernen Illusionen sind neu. Das Casino hat in den vergangenen Monaten einige bauliche und optische Anpassungen vorgenommen, damit es den zukünftigen An- und Herausforderungen gewachsen ist – und die Casinogäste ein ganzheitliches Unterhaltungsangebot geniessen können. Für Massimo Schawalder, Direktor von Swiss Casinos St. Gallen ist klar: «Durch die digitale Erlebniswelt verstärken wir die aussergewöhnliche und begeisternde Atmosphäre im Swiss Casinos St. Gallen. Wir sind stolz, als erstes Casino in Europa diese fantastische Digitalisierung umgesetzt zu haben. Das ist ein wichtiger Schritt in die Zukunft – für uns wie auch für unsere Gäste!»



Matthias Clostermann, Massimo Schawalder

Interessante Zahlen und Fakten

Total wurden 37 Screens (à 55 Zoll) zu einem über 30 Quadratmeter grossen künstlichen Fenster zusammengesetzt.

Die Bilderwand erstreckt sich über eine Gesamtlänge von 35 Metern.

Das Gesamtbild hat eine Auflösung von 70'000x4'000 Pixel.

Insgesamt wurden sechs verschiedene Themen und Stimmungen mit insgesamt über 500'000 Einzelbildern nachgebaut.



«Das besondere an diesem Projekt ist, dass es sich fundamental von Filmen, TV und klassischen Medieninstallationen unterscheidet. Die Installation funktioniert genau wie reale Fenster, die einen angenehmen, manchmal auch durchaus spektakulären Ausblick bieten – jedoch immer unaufdringlich und ruhig sind. Um diese Natürlichkeit zu erzielen, ist die Herangehensweise sehr komplex:

Matthias Clostermann, Entertainment Arts Services

«Jedes Bildteil muss millimetergenau abgestimmt sein, damit der Effekt wirkungsvoll wahrgenommen wird.»

Die «Welt», die wir zeigen, wurde zu 100% um den Raum im Swiss Casinos St. Gallen gebaut – sie ist also individuell und exakt für diesen Spielsaal und mit genau diesen Fenstern zugeschnitten. Nur so kann der Effekt erzielt werden, dass sich der Betrachter auch wohlfühlt,» sagt Matthias Clostermann.



Welcome to Fabulous Swiss Casinos St. Gallen

Neben einer Vielfalt von Geldspielautomaten mit attraktiven zusätzlichen Gewinnchancen an mehreren Jackpotsystemen bietet das St. Galler Casino sämtliche aktuellen Tischspiele an. Von American Roulette über Black Jack bis zu Poker – alle mit aufmerksamer Betreuung durch diskrete Spielleiterinnen und Spielleiter. Mit direktem Anschluss an den öffentlichen und privaten Verkehr aus allen Richtungen ist das Casino ein reizvolles Ausflugsziel für Gäste aus der ganzen Bodenseeregion. Zusammen mit dem Radisson Blu Hotel liegt es im Herzen der Ostschweizer Metropole und in direkter Nachbarschaft zum OLMA-Messegelände. Im Haus selbst und in nächster Umgebung stehen Parkplätze zur Verfügung.

An 365 Tagen im Jahr geöffnet
Sonntag bis Donnerstag: 9.00 – 3.00 Uhr
Freitag und Samstag: 9.00 – 4.00 Uhr

Tischspiele: Täglich ab 15.00 Uhr

Öffnungszeiten vor einem gesetzlichen Feiertag: 9.00 – 4.00 Uhr


SWISS CASINOS
St. Gallen

www.swisscasinos.ch



Wissenschaft trifft auf Praxis

Vor den Sommerferien fand das erste St.Galler Forum für Finanzmanagement und Controlling der FHS St.Gallen statt. «Mit dem Event möchten wir den Austausch von Wissenschaft und Praxis stärken und erwarten, dass sich daraus neue Erkenntnisse für beide Seiten ergeben», erklärte Sebastian Wörwag, Rektor der FHS St.Gallen, in seinen eröffnenden Worten. Referenten waren unter anderem Patrick Dudli, CFO Swisscom Enterprise Customers, FHS-Professor Andreas Löhner, Hansruedi Geel, CFO der Stadler Rail Gruppe, sowie Prof. Dr. Mathias Lindenau, Leiter des Zentrums für Ethik und Nachhaltigkeit ZEN-FHS.

Weitere Bilder unter www.leaderonline.ch/de/people



Draht-Esel

In der Schweiz können Sie praktisch jede Gesetzesübertretung begehen, ohne drakonische Strafen fürchten zu müssen. Ausser im Strassenverkehr, natürlich. Dann trifft Sie die geballte Faust Justitias. Allerdings nur, wenn Sie mit dem Auto unterwegs sind: Velofahrer können sich noch so gefährlich verhalten – sie entgehen nicht nur jeder Strafe, sondern sehen sich auch noch im Recht. Eine Polemik.

von Stephan Ziegler



Zugegeben: Ich mag Velofahrer. Denn jeder Radfahrer bedeutet ein Auto weniger auf der Strasse. Das bedeutet mehr Platz für mich und meinesgleichen. Darum habe ich nichts dagegen, wenn sich jemand Kraft seiner Waden (oder seiner

Lithium-Ionen-Akkus) fortbewegen will, im Gegenteil. Was ich aber an den Radfahrern weniger mag, sind zwei Aspekte: Erstens ihr Irrglaube, sich an keine Verkehrsregeln halten zu müssen. Und zweitens ihre Überzeugung, dazu moralisch befugt zu sein.

Wieviele Beinahe-Unfälle mit Radfahrern haben Sie schon verhindert? Bei mir waren es eine ganze Menge. Ob Rotlicht, Abbiegeverbot, Stoppschild, Einbahn oder Kein Vortritt – es gibt keine Verkehrsregel, die der Velofahrer nicht brechen zu dürfen glaubt. Und die er nur übertreten kann, weil besonnene Autofahrer für ihn mitdenken. Die gleichen Verkehrsrüpel rufen aber immer wieder zur «Beruhigung» des motorisierten Individualverkehrs auf, weil sie sich «nicht sicher» fühlen.

Ein Witz: An der unsicheren Lage der Velofahrer sind primär sie selbst schuld, mit ihrem halsstarrigen Missachten sämtlicher Verkehrsregeln. Und passiert dann doch etwas, ist mit Sicherheit der Autofahrer schuld... Schliesslich ist man als Radfahrer ja der Schwächere.

Wirklich? Mir scheint, als seien die Velofahrer vielmehr die Stärkeren. Denn wer wagt es schon, gegen deren mächtige Lob-

by anzugehen und gleiches Recht für alle – also gnadenloses Verfolgen und drakonische Strafen auch für Velo-, nicht nur für Autofahrer – zu fordern? Am Pöbel auf zwei Rädern will sich offenbar niemand die Finger verbrennen. Darum machen viele die Faust im Sack und tolerieren das Rowdytum.

Denn im Abwedeln, Verharmlosen und Verdrehen sind die Draht-Esel wahre Meister. Dank ihrer eingebildeten moralischen Überlegenheit – im Gegensatz zum Automobilisten produzieren sie ja weder Lärm, Gestank noch Stau – reagieren Velofahrer nicht etwa einsichtig auf freundliche Ermahnungen, sondern halten hartnäckig an ihrem Bessermenschentum fest. Von wegen!

Wenn die Polizei nur einen Bruchteil der Energie, die sie fürs Schikanieren von Automobilisten aufwendet, für die Verfolgen von Radfahrern einsetzte, könnte der Vorkommenheit der Zweiradfraktion wenigstens eine adäquate Sanktion entgegengestellt werden. Dass die Verkehrsegoisten auf zwei Rädern zur Einsicht kommen,

John F. Kennedy:

«Nichts ist vergleichbar mit der einfachen Freude, Rad zu fahren.»

dass Gesetze auch dann gelten, wenn man nur Speichen und Collis zwischen sich und der Strasse hat und dass diese ihrer Sicherheit dienen – das bleibt wohl ein frommer Wunsch. Also heisst es weiterhin: Obacht geben im Strassenverkehr – für sich und andere.



LEADER 6/2017

Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
Postfach 1235
9001 St.Gallen
Telefon 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderonline.ch

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Redaktion:** Marcel Baumgartner (Leitung)
baumgartner@leaderonline.ch
Dr. Stephan Ziegler
Stefan Millius
Malolo Kessler
Tamara Johnson
Nathalie Schoch
- Autoren in dieser Ausgabe:** Roland Rino Büchel, Barbara Gysi, Michael Götte, Sven Bradke, Jan Martel, Konrad Hummler, Walter Locher
- Fotografie:** Stéphanie Engeler
Gian Kaufmann
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
9001 St. Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderonline.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch
- Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch
- Verlags- und Anzeigenleitung:** Martin Schwizer
mschwizer@metrocomm.ch
- Marketingservice/ Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch
- Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben
- Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
- Gestaltung/Satz:** Tammy Rühli
truehli@metrocomm.ch
- Produktion:** Ostschweiz Druck AG,
Wittenbach

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757

21. WIRTSCHAFTSFORUM THURGAU
Freitag, 1. September 2017, 13.30 Uhr

**MUT TUT GUT – MIT MUT UND IDEEN
VERÄNDERUNGEN ANPACKEN**

Jetzt letzte
Plätze sichern
www.wft.ch



Nicolas Zahn



Gregor Henckel-
Donnersmarck



Susanne Ruoff



Heinrich C. Sperry



Alfred Müller



Heidi Diethelm Gerber



Dominique Gisin



Christian Marcolli



Mona Vetsch

13.30 Uhr im Thurgauerhof, Weinfelden
Details und Online-Anmeldung: www.wft.ch



Ernst Eisenhut, Marco Piccirillo, Roman Bruggmann, Christoph Wettstein, Adrian Bischofberger, Frank Burri, Monika Bodenmann, Andreas Lehmann, Antonio Piccolo, Werner Krüsi

DIE OSTSCHWEIZ HAT WIEDER ECHTE PRIVATBANKIERS

Als inhabergeführtes Familienunternehmen freuen wir uns, Kundinnen und Kunden mit einem in der Ostschweiz verwurzelten Team unabhängige und integrale Vermögensverwaltung anzubieten. Die Verantwortung für das uns anvertraute Vermögen verpflichtet. Unsere Gesellschafter haften unbeschränkt mit ihrem eigenen Kapital.

Lernen Sie uns an der Schmiedgasse 28 in St. Gallen oder unter 071 226 53 53 persönlich kennen.

PRIVATBANKIERS
REICHMUTH & CO
INTEGRALE VERMÖGENSVERWALTUNG